كيف تحاور

أ.د. طارق بن علي الحبيب

الطبعة الرابعة عشرة



كيف تحاور

أ. د. طارق بن علي الحبيب
أستاذ واستشاري الطب النفسي
بكلية الطب والمستشفيات الجامعية
جامعة الملك سعود ـ الرياض

الطبعة الرابعة عشرة

بسم الله الرحمن الرحيم

ح طارق بن علي الحبيب ، ١٤٢٦هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الحبيب، طارق بن علي

كيف تحاور دليل علمي للحوار./طارق بن علي الحبيب.ـ ط ١٤

الرياض ،١٤٢٦هـ.

٩٦ ص ، ١٧ × ٢٤سم

ردمك : ٨ـ ١٦٠ـ ٤٧ ـ ٩٩٦٠

١ـ الحوار ٢ ـ الآداب الإسلامية أ ـ العنوان

ديوي ٢١٣ ١٤٢٥/ ٧٦٥٧

رقم الإيداع : ١٤٢٥/ ٧٦٥٧

ردمك : ٨ـ ١٦٠ـ ٤٧ ـ ٩٩٦٠

الطبعة الرابعة عشرة ١٤٢٦هـ

توزيع :

مؤسسة الجريسي للتوزيع والإعلان

ص ب : ١٤٠٥ الرياض ١١٤٣١

هاتف ٤٠٢٢٥٦٤ ـ فاكس ٤٠٢٣٠٧٦

بسم الله الرحمن الرحيم

إهـــداء

إلى أبي وأمي . .

من علماني أبجديات التعامل مع الناس .

إلى أساتذتي الأفاضل . .

الذين أناروا دربي بنور العلم والمعرفة .

إلى ذلك الداعية . .

الذي ينشد التميّز في أسلوب دعوته .

إليك أنت أخي القارئ . .

يامن استوقفك هذا العنوان «كيف تحاور» .

أهدي هذا الكتاب

مقدمة

الحمد لله وكفى والصلاة والسلام على نبيه المصطفى وبعد:

فهذه ورقات تتحدث عن أدب الحوار وفنه، بذلت جهدي في تقديمها وافية مختصرة حتى لا يمل القارئ.

والحوار كأدب مهم لكل أحد وللدعاة بشكل خاص، فالناس في كثير من المجتمعات تعرف أوامر الدين، لكن تريد من يُحْسن تقديمها لهم خصوصاً مع انتشار البرامج الحوارية في القنوات الفضائية في العصر الحاضر واعتماد بعض الناس على الإنترنت في تواصلهم الفكري.

والحوار كفن موضوع حيوي لا ينضب رغم كثرة وتشابه وتكرار ما كتب فيه إلا أن لكل كاتب بصمته الخاصة حينما يكتب فيه، وذلك لأن من يكتب في هذا الفن عادة ما يكون قد عايش واستقرأ هذا الفن من أرض الواقع، ولذا تجيء كلماته مضيئة بأنفاسه.

«كيف تحاور» كتاب أحبه لأنه مولودي الأول وقد كتبته أيام الدراسة الجامعية، ولذا جاء بسيطاً في أسلوبه. وقد وقفت أمام هذا الكتاب حائراً في طبعاته اللاحقة هل أغرقه بالأرقام والأبحاث والدراسات أم أحافظ على بساطة أسلوبه وسلاسة عرضه فاخترت الثانية. ربما شجعني على هذا الاختيار سرعة انتشار الكتاب وطلب إعادة طباعته، لكني أظن أن تقصيري وانشغالي بأمور أخرى ربما كان هو السبب الأهم.

إذاً ما الجديد في الطبعات الأخيرة؟

حافظت ـ ما أمكنني ـ على شكل الكتاب وطريقته وأسلوبه إلا إنني

أضفت فنوناً حوارية عديدة ألحقتها بذات العناوين الموجودة في الطبعات السابقة. إضافة إلى ذلك فلقد طعمت الكتاب بالعديد من المواقف الحوارية التي وردت في القرآن والسنة أو حدثت لبعض الناس.

ولقد استفدت من أسلوب بعض المؤلفين الغربيين في تأليفي لهذا الكتاب من حيث طريقة توزيع العناوين وعدم التوسع جداً في كل عنوان، كما استفدت بشكل خاص من مؤلفات دايل كارنيجي العديدة.

ويتشابه هذا الكتاب في تبويبه وطريقة عرضه مع كتاب «أصول الحوار» الذي أصدرته الندوة العالمية للشباب الإسلامي. ويبدو لي أن سبب ذلك هو أن كلا الكتابين نهجا طريقة الغربيين في التأليف واستفادا من ذات المراجع إلى حد ما ـ ووجها خطابهما إلى ذات الفئة من الناس.

ولقد كتب الكثير عن الحوار لكن ما حدا بي للكتابة عنه هو أن أكثر الكتب التي تحدثت عن الحوار إما أن توغل في التعريفات والتقسيمات، أو أن ينقصها المنهجية أو التأصيل الشرعي والتطبيقات الاجتماعية، أو أنها تحيد عن فن الحوار للحديث عن الخلاف والجدل. . لكننا في هذا المقام سنتحدث عن الحوار كأسلوب فني في التعامل مع الناس.

لا خيـل عنـدك تهـديهـا ولا مـال   فليسعد النطق إن لم يسعف الحال

❊ ❊ ❊

تعريف الحوار

أصله من الحور وهو الرجوع عن الشيء وإلى الشيء، وفي الحديث: **«من دعا رجلاً بالكفر وليس كذلك حار عليه»**.

قال لبيد:

وما المرء إلا كالشهاب وضوئه يحور رماداً بعد إذ هو ساطع

والمحاورة المجادلة، والتحاور التجارب، وهم يتحاورون أي يتراجعون الكلام[١].

فالحوار هو تراجع الكلام، وقد ورد في القرآن الكريم في ثلاثة مواضع:

الأول: في قصة أصحاب الجنة في سورة الكهف: ﴿وَكَانَ لَهُۥ ثَمَرٌ فَقَالَ لِصَٰحِبِهِۦ وَهُوَ يُحَاوِرُهُۥٓ أَنَا۠ أَكْثَرُ مِنكَ مَالًا وَأَعَزُّ نَفَرًا ۝٣٤﴾[٢].

الثاني: في نفس القصة: ﴿قَالَ لَهُۥ صَاحِبُهُۥ وَهُوَ يُحَاوِرُهُۥٓ أَكَفَرْتَ بِٱلَّذِى خَلَقَكَ مِن تُرَابٍ ثُمَّ مِن نُّطْفَةٍ ثُمَّ سَوَّىٰكَ رَجُلًا ۝٣٧﴾[٣].

الثالث: في صدر سورة المجادلة: ﴿قَدْ سَمِعَ ٱللَّهُ قَوْلَ ٱلَّتِى تُجَٰدِلُكَ فِى زَوْجِهَا وَتَشْتَكِىٓ إِلَى ٱللَّهِ وَٱللَّهُ يَسْمَعُ تَحَاوُرَكُمَآ﴾[٤].

* * *

---

(١) لسان العرب لابن منظور: ٤/ ٢١٧-٢١٨.

(٢) سورة الكهف، آية: ٣٤.

(٣) سورة الكهف، آية: ٣٧.

(٤) سورة المجادلة، آية: ١.

بين الحوار والجدل والمناظرة

الحوار والجدل يلتقيان في أنهما حديث أو مناقشة بين طرفين، لكنهما يفترقان بعد ذلك: فالجدل هو اللدد في الخصومة وما يتصل بذلك، ولكن في إطار التخاصم بالكلام، والجدال والمجادلة والجدل كل ذلك ينحى منحى الخصومة أو بمعنى العناد والتمسك بالرأي والتعصب له. أما الحوار والمحاورة فهي مراجعة الكلام والحديث بين طرفين دون أن يكون بينهما ما يدل بالضرورة على الخصومة.

وفي القرآن الكريم ما يدل على هذا الفرق، حيث نجد الكتاب العزيز يستعمل الجدال في المواضع غير المرضي عنها أو غير المجدية كقوله عز وجل: ﴿وَجَٰدَلُواْ بِٱلْبَٰطِلِ لِيُدْحِضُواْ بِهِ ٱلْحَقَّ﴾[1] ﴿وَمِنَ ٱلنَّاسِ مَن يُجَٰدِلُ فِى ٱللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَٰبٍ مُّنِيرٍ ﴿٢٠﴾﴾[2][3].

وفي اللغة: تسمّى شدة الفتل جَدْلاً، والجديل الزمام المجدول من أدم، ومنه قول امرىء القيس:

وكشح لطيف كالجديل مخصراً وساق كأنبوب السقي المذلل

والجادل من الإبل الذي قوي ومشى مع أمه، والأجدل الصقر، ورجل جدل إذ كان قوياً في الخصام[4].

---

(١) سورة غافر، آية: ٥.

(٢) سورة لقمان، آية: ٢٠.

(٣) أصول الحوار «الندوة العالمية للشباب الإسلامي» ص٩.

(٤) لسان العرب لابن منظور ١١/ ١٠٣.

والجدل اصطلاحاً: دفع المرء خصمه عن إفساد قوله بحجة أو شبهة، أو يقصد به تصحيح كلامه، وهو الخصومة في الحقيقة[١].

وقد وردت مادة الجدال في كتاب الله في تسعة وعشرين موضعاً، كلها جاءت بمعنى الخصومة إلا في أربعة مواضع:

﴿فَلَمَّا ذَهَبَ عَنْ إِبْرَٰهِيمَ ٱلرَّوْعُ وَجَآءَتْهُ ٱلْبُشْرَىٰ يُجَٰدِلُنَا فِى قَوْمِ لُوطٍ ﴿٧٤﴾ إِنَّ إِبْرَٰهِيمَ لَحَلِيمٌ أَوَّٰهٌ مُّنِيبٌ ﴿٧٥﴾﴾[٢].

﴿وَجَٰدِلْهُم بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ﴾[٣].

﴿۞ وَلَا تُجَٰدِلُوٓا۟ أَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ إِلَّا بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ﴾[٤].

﴿قَدْ سَمِعَ ٱللَّهُ قَوْلَ ٱلَّتِى تُجَٰدِلُكَ فِى زَوْجِهَا وَتَشْتَكِىٓ إِلَى ٱللَّهِ وَٱللَّهُ يَسْمَعُ تَحَاوُرَكُمَآ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ سَمِيعٌۢ بَصِيرٌ ﴿١﴾﴾[٥].

فالجدل لم يؤمر به ولم يمدح في القرآن على الإطلاق، بل جاء مقيداً بلفظ ﴿الحسنى﴾ في الموضعين الثاني والثالث، مجرداً منها في الموضعين الأول والرابع.

وخلاصة القول إن كل جدل حوار وليس كل حوار جدلا، لكن ربما تحوّل الحوار إلى جدل، وقد يجتمعان كما في صدر سورة المجادلة.

---

(١) التعريفات للجرجاني ١٠٦.
(٢) سورة هود، الآيتان: ٧٤-٧٥.
(٣) سورة النحل، آية: ١٢٥.
(٤) سورة العنكبوت، آية: ٤٦.
(٥) سورة المجادلة، آية: ١.

قال الشيخ بكر أبو زيد ـ حفظه الله ـ: إن كلام السلف في ذم الجدل والمجادلة يتنزل على الجدل المذموم. أما الجدال المحمود وهو الذي يحق الحق ويبطل الباطل ويهدف إلى الرشد فهو واجب أو مستحب[١]

أما المناظرة فهي قريبة من معنى الحوار، وأصلها من النظر. والنظر يقع على الأجسام والمعاني، فما كان بالأبصار فهو للأجسام، وما كان بالبصائر كان للمعاني. وفي الحديث من ابتاع مصراة فهو بخير النظرين أي خير الأمرين، والنظير المثل والند. يقال ناظرت فلاناً أي صرت نظيراً له في المخاطبة[٢]. والمناظرة: أن تناظر أخاك في أمر إذا نظرتما فيه معاً كيف تأتيانه[٣].

وفي اللغة للمناظرة معنيان: «إما النظير أو النظر بالبصيرة»[٤]. واصطلاحاً: إما أن يكون ناظرت فلاناً أي صرت نظيراً له في المخاطبة[٥]. أو النظر بالبصيرة من الجانبين في النسبة بين الشيئين إظهاراً للصواب[٦].

ولذا فإن المناظرة في أصلها محمودة.

* * *

---

(١) الرد على المخالف من أصول الإسلام ص٤٧ـ ٥٠.
(٢) لسان العرب لابن منظور ٥/ ٢١٨،٢١٩.
(٣) لسان العرب لابن منظور ٥/ ٢١٥.
(٤) التعريفات للجرجاني ٢٨٧
(٥) لسان العرب لابن منظور ٥/ ٢١٩.
(٦) التعريفات للجرجاني ٢٨٧.

آداب الحـوار

ليس الاهتمام بآداب الحوار فضولاً من القول بل ضرورة حضارية لأن الحوار يؤثر في تشكيل قيم الأفراد وأفكارهم وسلوكهم.

وللحوار آدابٌ كثيرة حريٌّ بالمحاور أن يُلمّ بها، فهي الطريق لكسب الآخرين والتأثير فيهم.

وقد أولى القرآن أدب الحوار أهمية بالغة، فهو الإطار الفني للدعوة والسحر الحلال الذي يفتن عقول الناس ويأسر أفئدتهم.

ومن نصوص القرآن الحاثة على أدب الحوار:

قوله تعالى: ﴿وَقُولُواْ لِلنَّاسِ حُسْنًا﴾(١).

وقوله تعالى: ﴿وَجَٰدِلْهُم بِٱلَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾(٢).

وقوله تعالى: ﴿وَقُل لِّعِبَادِي يَقُولُواْ ٱلَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾(٣).

وقوله تعالى: ﴿فَقُولَا لَهُۥ قَوْلًا لَّيِّنًا لَّعَلَّهُۥ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ ﴿٤٤﴾﴾(٤).

وقوله تعالى: ﴿وَٱلَّذِينَ هُمْ عَنِ ٱللَّغْوِ مُعْرِضُونَ ﴿٣﴾﴾(٥).

وقوله تعالى: ﴿ٱدْفَعْ بِٱلَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ٱلسَّيِّئَةَ﴾(٦).

---

(١) سورة البقرة، آية: ٨٣.
(٢) سورة النحل، آية: ١٢٥.
(٣) سورة الإسراء، آية: ٥٣.
(٤) سورة طه، آية: ٤٤.
(٥) سورة المؤمنون، آية: ٣.
(٦) سورة المؤمنون، آية: ٩٦.

كما كان النبي ﷺ مثالاً للمحاور المتميز، وجاء عنه ﷺ أنه قال:

«يسروا ولا تعسروا وبشروا ولا تنفروا»[١].

«الكلمة الطيبة صدقة»[٢].

«ليس الشديد بالصرعة، ولكن الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب»[٣].

«تبسمك في وجه أخيك صدقة»[٤].

«الحكمة ضالة المؤمن، أينما وجدها فهو أحق الناس بها»[٥].

«إن الله رفيق يحب الرفق، ويعطي على الرفق مالا يعطيه على العنف وما لا يعطي على سواه»[٦].

والآيات والأحاديث أكثر من أن تحصر في مثل هذا المقام. ومن هذه النصوص وغيرها تتفرع آداب عديدة للحوار، سنأتي في الصفحات القادمة على ما ييسره الله لنا منها، لكن يجب أن نتذكر أن آداب الحوار ليست مجموعة من الحيل التي يستطيع الفرد من خلالها التغلب على غيره، وإنما هي أخلاق كريمة ومهارات تحكم لغة التعامل الراقي بين الناس والتي أتمنى أن يتم تضمينها ـ بلغة علمية ـ في المناهج الدراسية.

---

(١) متفق عليه.
(٢) متفق عليه.
(٣) متفق عليه.
(٤) الترمذي.
(٥) الترمذي وابن ماجة.
(٦) أبو داود وابن حبان.

طلب الحق

إن المسلم الصادق ينشد الحقيقة ويفر من الخديعة، همّه بلوغ الحق سواء على يده أو على يد محاوره فالحكمة ضالته. وقد انتقدت امرأةٌ عمر بن الخطاب ـ رضي الله عنه ـ في مسألة تحديد المهور وهو في خطبته على ملأ من الناس، فقال: أصابت امرأة وأخطأ عمر[١]، فحفظ التاريخ روعة ذلك الحدث لعمر ـ رضي الله عنه ـ، ونسيت بل حتى لم يذكر المؤرخون اسم تلك المرأة التي استطاعت أن تصوب قرار الخليفة!!

قال الإمام الشافعي: «ما كلمت أحداً قط إلا ولم أبال بيّن الله الحق على لساني أو لسانه»[٢].

وقال أبو حامد الغزالي: «أن يكون في طلب الحق كناشد ضالة لا يفرق بين أن تظهر الضالة على يده أو على يد من يعاونه، ويرى رفيقه معيناً لا خصماً، ويشكره إذا عرَّفه الخطأ وأظهر له الحق»[٣].

ومن طلب الحق أن تضع نفسك مكان محاورك وتبحث في الأسباب المحتملة لحيدته عن الحق.

ولا نرفض الحق إن جاءنا من غير المسلم حتى لو كان في أمر ديننا فما بالك إن جاءنا من إخواننا في أمور دنيانا، فعن قتيلة بنت صيفي الجهينية قالت: أتى حبر من أحبار اليهود رسول الله ﷺ فقال: يا محمد، نعم القوم

---

(١) أخرجه البيهقي ٧/ ٢٣٣ وعبدالرازاق ٦/ ١٨٠ والقصة ضعيفة إسناداً ومتناً كما حقق ذلك بعض المتأخرين.

(٢) مناقب الشافعي للرازي (ص٣٦١) والفقيه والمتفقه (٢/ ٢٦).

(٣) إحياء علوم الدين ١/ ٤٢.

أنتم، لولا أنكم تشركون فقال رسول الله ﷺ: «**سبحان الله وما ذاك؟!**» قال: تقولون إذا حلفتم والكعبة. قالت: فأمهل رسول الله ﷺ شيئاً ثم قال: «إنه قد قال، فمن حلف فليحلف برب الكعبة» قال: يا محمد نعم القوم أنتم لولا أنكم تجعلون لله نداً، قال ﷺ: «**سبحان الله، وما ذاك؟!** قال: تقولون ما شاء الله وشئت. قالت فأمهل رسول الله ﷺ شيئاً ثم قال: إنه قد قال، فمن قال: ما شاء الله فليفصل بينهما ثم شئت»[1]

ومما يبتلى به بعض الناس حب الحديث لحاجة وبدون حاجة، وشهوة السيطرة على المجالس، وإظهار البراعة والثقافة، وانتزاع الإعجاب وانتظار الثناء من الآخرين، وهذا ولا شك مما يحبط أعمالهم وقلّما يجدون به القبول عند الناس.

قال الشاعر أحمد شوقي:

إذا رأيت الهوى في أمة حكماً فاحكم هنالك أن العقل قد ذهبا

ولذلك حبّذا لو راجع الدعاة إلى الله أنفسهم من وقت لآخر، لأن وظيفتهم التي شرفهم الله بها تعتمد في أصلها على الحوار. ولقد فطن لذلك عبدالله بن مسعود ـ رضي الله عنه ـ بقوله: «**والذي لا إله غيره ما على ظهر الأرض شيء أحوج إلى طول سجن من لسان**». كما يجب أن نتذكر أن هوى النفس لا يأتي عرياناً بل مزخرفاً بألفاظ النية الخالصة: «إحقاقاً للحق أقول».. «انتصاراً للأمة».. ثم يندس هواه بعد ذلك من حيث يعلم أو لا يعلم.

---

(١) أخرجه أحمد ٦/ ٣٧١ـ٣٧٢ والحاكم ٤/ ٢٩٧ وصححه الألباني في السلسلة الصحيحة رقم (١٣٦).

ولذلك ينبغي للمحاور أن يقف مع نفسه قبل كل حوار وقفتين:

* هل نيتي خالصة لله في هذا الحوار؟

فإن غلب على ظنه أن نيته خالصة، وقف وقفته الثانية:

* هل هناك فائدة ترجى من هذا الحوار؟ أم لعله يثير فتنة، أو مدعاة لترف فكري من غير ضرورة، أم أن تركه خير من نتيجته المرجوة في أحسن الأحوال[١].

ومن نصائح الرسول ﷺ لأبي ذر الغفاري: «**عليك بطول الصمت فإنه مطردة للشيطان، وعون لك على أمر دينك**»[٢].

ولكن يا تُرى لو خلصت النية في حوار مفيد، ثم طرأ عليها عارض من الشيطان، هل يحجم عن الحوار أم يستمر فيه؟

لا ريب أن هذا من مداخل الشيطان، بل عليه أن يستمر، ويدعو الله أن يخلص له قصده.

* * *

---

(١) أصول الحوار (بتصرف) ص١٩.

(٢) رواه أحمد.

اختلاف الآراء طبيعة بشرية

شيء لا بد منه، ذلك هو اختلاف الآراء، ولعله من أسباب تتابع الرسل وتوالي الكتب ﴿ كَانَ ٱلنَّاسُ أُمَّةً وَٰحِدَةً فَبَعَثَ ٱللَّهُ ٱلنَّبِيِّـۧنَ مُبَشِّرِينَ وَمُنذِرِينَ وَأَنزَلَ مَعَهُمُ ٱلْكِتَٰبَ بِٱلْحَقِّ لِيَحْكُمَ بَيْنَ ٱلنَّاسِ فِيمَا ٱخْتَلَفُوا۟ فِيهِ ﴾[١].

ويكون الاختلاف في أمور الدين والدنيا صغيرها وكبيرها. ولعل سبب ذلك تباين الطبائع، فالناس مختلفون في عقولهم وأفهامهم، وفي ميولهم ورغباتهم، وفي تنشئتهم وثقافاتهم. ولقد اختلف أبوبكر وعمر ـ رضي الله عنهما ـ مرات عديدة في حضرة النبي ﷺ فما عنّف واحداً منهما. وكم من المرات التي اختلف بعض الصحابة رضوان الله عليهم مع النبي ﷺ ذاته مثلما كان من عمر بن الخطاب رضي الله عنه في أسرى بدر، وكذلك الحباب بن المنذر رضي الله عنه في اختيار موقع معسكر المسلمين في غزوة بدر، فقد كان من منهجه ﷺ استشارة أصحابه فلربما سمع رأياً آخر فاستحسنه.

فإذا أدرك المحاور قبل حواره أن الاختلاف وتبادل الآراء طبيعة بشرية أقبل على محاوره بنفس مطمئنة، وروح هادئة، تكون سبباً في تقارب وجهات النظر وإماتة روح الفرقة والاختلاف. وإن ننس لا ننسى قول الشاعر:

واختلاف الرأي لا يفسد للود قضية

فالنقاش حوار عقول، والمودة حوار عواطف، فخلاف بسيط في وجهات النظر حري ألاّ يذهب بالمودة والمحبة، ويأتي بالعداء والخصومة.

---

(١) سورة البقرة، آية: ٢١٣.

قال يونس الصدفي ـ رحمه الله ـ: ما رأيت أعقل من الشافعي ناظرته يوماً في مسألة، ثم افترقنا، ولقيني، فأخذ بيدي، ثم قال: يا أبا موسى، ألا يستقيم أن نكون إخواناً وإن لم نتفق في مسألة[١]

* * *

(١) سير أعلام النبلاء ١٠/١٦ ـ ١٧.

حسن البيان

الفصاحة والبيان يفعلان فعل السحر في السامع.. فصاحة من غير إغراب ولا تعقيد، وبيان من غير تشدق ولا تفيهق. قال الجاحظ: البيان ترجمان القلوب وصيقل العقول.

وما أحلى الحوار بالكلام الطيب يأتي بقدر الحاجة في وقت الحاجة. ولقد رُوِي عن عمر ـ رضي الله عنه ـ أنه قال: إن أندم على شيء من الدنيا، فلا أندم إلا على ثلاثة، ذكر منها وأن أجالس أناساً ينتقون كلامهم كما يُنْتَقَى أطايب الثمر.

ومن ضروب البيان تبسيط الفكرة ومقارنتها بغيرها.. سئل الشاعر أحمد شوقي: لماذا تكتب القصائد ذات الحكايات الخرافية؟ فقال: لأن الأمثال وحدها بدون حكاية عبارة جافة سرعان ما تنسى، كما أنها لا تثير الاهتمام. أما الحكاية فهي تستثير اهتمام الطفل لمتابعة حوادثها حتى النهاية، وبالتالي لفهم العظة الأخلاقية التي هي هدف القصيدة ويقتنع بها.

ومما يفسد البيان عجمة بعضهم باستخدام ألفاظ غير عربية أو رطانتهم بسرد التعابير التقنية التي يعرفها من خلال تخصصه ـ كطبيب أو مهندس ـ أو من حصيلة قراءته العامة، أو لعله يتباهى بها أمام من يجهلها، والتي ربما كان هو بها أجهل!!

فما أجمل بساطة العبارة، من غير إطالة ولا تكرار، حتى لا يخل بعض الكلام ببعض، فكم ضاع حق بسوء عبارة، وظهر باطل بحسن طلاوة. قال ثمامة: سمعت جعفر بن يحيىٰ البرمكي يقول: «إن استطعتم أن يكون كلامكم

مثل التوقيع فافعلوا».

كما أنـه ينبغي على المتحدث ألا يسـرع بعرض أفكاره فَيُعْجَزُ عن ملاحقته ولا يبطء فيُمَلّ منه ويترك، وأن يكون واضح العبارة لا توجد صعوبة في تتبع كلماته.

وينسى البعض أثناء حديثه، فهو حينما ينتقل من فكرة لأخرى أو ينشغل بالتفكير في ثالثة؛ فإنه لا ينقطع عن الحديث بل يظل يعيد بعض الأحرف أو الكلمات مثل «فافا.. آآ.. يعني يعني ..»، وما كان ذلك إلا لخوفه من المقاطعة أو أنه سريع الحديث فيصعب عليه التحكم في ألفاظه نظراً لانشغال عقله في وصل الحوار.

ومن البيان أن يعرف متى يتكلم، ومتى ينصت، ومتى يجيب إشارة، وما أجمل كذلك أن يطرز كلامه بشواهد الشعر والنثر دون المبالغة في ذلك. قال أبو العتاهية: «لو شئت أن يكون حديثي كله شعراً موزوناً لكان».

ومن البيان أيضاً أن يكون الفرد موضوعياً، فالناس تشدهم الحقائق وتضايقهم العموميات، ويحترمون من يرفد حديثه بالأرقام والتواريخ والأحداث.

* * *

الظرف المناسب

من بلاغة الحوار مراعاة الكلام لمقتضى الحال، ولذا فإنه يحسن بالمحاور أن يلقي نظرة فاحصة فيما حوله قبل أي حوار، ثم يحدد تلاؤم الحال للحوار، فإن وجده ملائماً استعان بالله وبدأ، وإلاّ سكت وتريَّث.

فربما ضاق الوقت عن حوار في أمر يحتاج إلى مدة أطول من المتاح نظراً لتأخّر الوقت، أو قرب موعد أمر ثابت لا يمكن تأجيله كالصلاة.

وقد تكون الحال غير مناسبة، كحوار في مجتمع كبير قبيل وليمة لا تدري في أي لحظة يُنادى للطعام. ومثل ذلك الأماكن العامة حيث تكثر فيها الشواغل والمقاطعات، فلا تصلح لحوار طويل.

وعلى المحاور ألا يغفل النظر عن الحضور، فلعل موضوع الحوار أصلاً لا يندرج تحت اهتمامهم، أو أن من بينهم مشاكس همه اللعب وإثارة الأعصاب فيجعلك مادة للحديث في ذلك المجلس.

والمحاور اللبق هو الذي يعطي الظروف النفسية وزنها، ولا يهملها: فالإرهاق، والجوع، ودرجة الحرارة، وضيق المكان قد تؤثر على الحوار سلباً فتبتره.

مع ذلك كله يظل اختيار الظرف المناسب أمراً يحتاج إلى مران، ومزلق قل من ينجو منه. ولذلك فإن وجد المحاور ظرفاً مناسباً فليتوكل على الله، وإلا فليحجم بعض الوقت إن لم يكن كل الوقت[1].

---

(١) أصول الحوار، ص٢٢ (بتصرف).

لا تستأثر بالحديث

يحسن بالمحاور تجنب الاستئثار بالحديث، وألا يعيب على غيره طول الحديث مبيحاً ذلك لنفسه. وليتذكر أنه كلما تحدث أكثر كان عرضة للخطأ والزلل بدرجة أكبر.

قال أبو الدرداء: «إن الله خلق لي أذنين ولساناً واحداً كي أسمع أكثر مما أقول». وقديماً قالت العرب: خير الكلام ما قلّ، وجلّ، ودلّ، ولم يطل فيمل.

والأثرة بالحديث آفة قبيحة يغفل عنها كثير من المحاورين، لأنهم يظنون سكوت من أمامهم إنما هو إعجاب بكلامهم وموافقة لهم على الإطالة. وتظل الأثرة آفة قبيحة حتى لو كان الحديث مكتنزاً بالمعارف، مليئاً بالأدلة، محلى بنوادر الشعر وطرائفه. ومن هنا كان على المتحدث أن يراعي الوقت أثناء كلامه، فإن حدد له التزم به، وإلا حدّده من تلقاء نفسه.

وتكون الأثرة بالحديث مرفوضة أكثر إن صاحبها تكرار للكلام، فاحرص على عدم التكرار من غير فائدة ترجى، لأن من لم ينشط لحديثك أول مرة لن ينشطه التكرار. قال قتادة: مكتوب في التوراة (لا يعاد الحديث مرتين) واعلم أن إعادة الحديث المفهوم من غير قصد أو فائدة أشد من نقل الصخر.

ومن عيوب إطالة الكلام تناقص تركيز المتلقي، وبالتالي عدم تحقيق الفائدة المرجوة من إطالة وتكرار الحديث عليه. ولقد أُجريت دراسة في إحدى كليات الطب لاختبار قدرة الطالب على مواصلة التركيز فكانت نتيجتها أن قدرة الطالب على التركيز تبدأ بالتناقص بعد (١٨) دقيقة من الحديث المتواصل، فما بالك بمستمع لحديث غير ملزم بإدراكه!!

ومن الطريف ماجاء في كتاب الدكتور «جونسون» عن شعوب أفريقيا البدائية الذين عاش بينهم وراقبهم طيلة تسع وأربعين سنة، حيث يقول: إنه عندما يلقي خطيب خطاباً طويلاً جداً خلال اجتماع في القرية، فإن الجمهور يسكته بالصراخ: كفى! كفى!

ويقال إن قبيلة أخرى تسمح للخطيب بالتحدث مادام يستطيع ذلك وهو مرتكز على ساق واحدة، وعندما تلمس ساقه الأخرى الأرض فإنه يتوجب عليه التوقف عن الكلام!!

قال عبد الله بن مسعود: حدثوا الناس ما حدجوك بأبصارهم، وأذنوا لك بأسماعهم، فإذا رأيت منهم فترة فأمسك.

ويقول أحد الحكماء: لا تطعم طعامك من لا يشتهيه.

* * *

كن مستمعاً بارعاً

لا تقتصر براعة الحديث على أسلوب الكلام وجودة محتواه بل إن حسن الإصغاء يعد فناً من فنون الحوار، وكم تحدّث أناس وهم لا يريدون من يحاورهم، بل يريدون من يصغى إليهم كي يبوحوا بما في صدورهم.

وبراعة الاستماع تكون: بالأذن، وطرف العين، وحضور القلب، وإشراقة الوجه، وعدم الانشغال بتحضير الرد، متحفّزاً، متوثباً، منتظراً تمام حديث صاحبه.

ولتتذكر أنك لن تستطيع أن تفهم حقيقة مراد محاورك ما لم تكن راغباً بجدية في الإنصات إلى حديثه. كما أن معرفتك بحديث المتكلم لا تغنيك عن الاستماع له. ولقد روت كتب السير أن شاباً قام فتكلم في مجلس عطاء بن أبي رباح فأنصت له وكأنه يسمع حديثه لأول مرة. فلما انتهى الشاب وانصرف عجب الحاضرون من عطاء، فقال لهم: والله إني لأعلم الذي قاله قبل أن يولد.

من لي بإنسان إذا خاصمته ... وجهلت كان الحلم رد جوابه
وتراه يصغى للحديث بسمعه ... وبقلبه ولعله أدرى به

وأثر الإصغاء الجيد أكثر ما يكون في المقابلة الأولى وفي اللقاءات العابرة لأثره الطيب في النفوس، ولأن الحوار في مثل هذه اللقاءات يكون عاماً لا يستدعي مداخلة في أكثر الأحيان، وفيه يتشكل انطباع كل فرد عن الآخر، وكم أثنى الناس على حسن حوار فلان مع أنه يطيل الصمت. قال بعض الحكماء: صمتك حتى تستنطق أجمل من نطقك حتى تسكت.

يقول دايل كارنيجي «إن أشد الناس جفافاً في الطبع وغلظة في القول

لا يملك إلا أن يلين وأن يتأثر إزاء مستمع صبور عطوف يلوذ بالصمت إذا أخذ محدثه الغضب».

قال أحد حكماء العرب «إذا جالست العلماء فأنصت لهم. وإذا جالست الجهال فأنصت لهم أيضاً، فإن في إنصاتك للعلماء زيادة في العلم، وفي إنصاتك للجهال زيادة في الحلم».

ونقل ابن عبد ربه في العقد الفريد عن بعض الحكماء قوله لابنه «يا بني تعلم حسن الاستماع كما تتعلم حسن الحديث، وليعلم الناس أنك أحرص على أن تسمع منك على أن تقول».

ويخطىء بعض الناس بالمبالغة في الإنصات لدرجة عدم الكلام مستشهدين بالحكمة الدارجة (إذا كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب) فلهؤلاء أقول لولا الكلام لما عرفنا هذه المقولة. ولذا ما أدق فهم الجاحظ حين قال: ليس الصمت كله أفضل من الكلام كله، ولا الكلام كله أفضل من السكوت كله، بل قد علمنا أن عامة الصمت أفضل من عامة الكلام.

وليس الخجل من الحديث أمراً محموداً، فقد يكون ذلك الساكت ممن تنقصهم مهارة الحديث أو به علة نفسية كالرهاب الاجتماعي أو اضطراب في شخصيته يجعله يتجنب الحديث مع الآخرين.

* * *

لا تقاطــع

راجع نفسك . . هل ترى أنك بحاجة لتعويد نفسك على الصبر؟

هل راقبت حالك أثناء حديث صاحبك؟

هناك من ينشغل بالعبث بالقلم الذي بين يديه .

وآخر ينظر يمنة ويسرة .

وثالث تجده يتنهَّد ويتمعّر وجهه ويحمّر ويصفرّ منتظراً انتهاء حديث صاحبه .

هل أنت من أولئك؟

هل يرضيك أن تكون منهم؟

هل يعجبك أن يكون محاورك مثلهم؟

تكفيني إجابتك، ولتتذكر كذلك أن المقاطعة لا تكون فقط بإسكات صاحبك والحديث بدلاً منه، بل إن سكوتك وحالك كحال من أسلفنا ذكرهم لهو عين المقاطعة .

وتذكر أيضاً أن عدم مقاطعتك لحديث محاورك سيعود عليك بالنفع أيضاً لأنه ـ في العادة ـ سيبادلك بالمثل .

يقول دايل كارنيجي : «إذا كنت تريد أن ينفض الناس من حولك ويسخروا منك حينما توليهم ظهرك فهاك الوصفة . . لا تعط أحداً فرصة للحديث . . تكلم بغير انقطاع . . وإذا خطرت لك فكرة بينما غيرك يتحدث فلا تنتظر حتى يتم حديثه فهو ليس ذكياً مثلك . . فلم تضيع وقتك في الاستماع إلى حديثه

السخيف؟ اقتحم عليه الحديث، واعترض في منتصف كلامه».

وربما كانت عقدة النقص عند البعض أو شعور بعضهم بأهمية ذاته تجعله يتحدث بلا انقطاع ويقاطع من يتحدث في حضوره. قال امرسون: كل رجل أقابله هو أفضل مني بطريقة ما، ومن هنا أستطيع أن أتعلم منه.

وتذكر أن أكثر ما يثير الضجر في نفوس الناس مقاطعتهم عندما يتحدثون ـ بشكل خاص ـ عن أنفسهم سواء كان حديثهم على سبيل الشكوى أو التباهي بالنفس. ويزداد الأمر سوءا إن لم تكتف بالمقاطعة، بل وانتقلت للحديث عن أمر آخر يخصّك فيشعر الناس حينها أنك إنسان متمركز حول أفكارك وميولك دون أن تعطي مشاعر وأفكار من حولك التقدير المطلوب.

* * *

ابدأ بنقاط الاتفاق

عند البدء في الحوار تجنب عرض نقاط الاختلاف لأنه يوقف الحوار من أوله أو على أقل تقدير ينحى به منحى التحدي فتضطغن النفوس، وتكون نصرة الذات لا بلوغ الحق هي الهم الأوحد. ولذلك نجد أن القرآن الكريم عند حوار المخالفين في المعتقد يبدأ بعرض البدهيات والمسلمات والدأب على تأكيدها، والتي تلزمهم في النهاية بالإيمان بما أنكروه ابتداءً ﴿ قُل لِّمَنِ ٱلْأَرْضُ وَمَن فِيهَآ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٨٤﴾ سَيَقُولُونَ لِلَّهِ ۚ قُلْ أَفَلَا تَذَكَّرُونَ ﴿٨٥﴾ قُلْ مَن رَّبُّ ٱلسَّمَٰوَٰتِ ٱلسَّبْعِ وَرَبُّ ٱلْعَرْشِ ٱلْعَظِيمِ ﴿٨٦﴾ سَيَقُولُونَ لِلَّهِ ۚ قُلْ أَفَلَا تَتَّقُونَ ﴿٨٧﴾ قُلْ مَنۢ بِيَدِهِۦ مَلَكُوتُ كُلِّ شَىْءٍ وَهُوَ يُجِيرُ وَلَا يُجَارُ عَلَيْهِ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٨٨﴾ سَيَقُولُونَ لِلَّهِ ۚ قُلْ فَأَنَّىٰ تُسْحَرُونَ ﴿٨٩﴾ ﴾[1].

ولقد كان النبي ﷺ يحرص كذلك على البدء بنقاط الاتفاق في دعوته وتوجيهه للناس. فعن أبي أمامة ـ رضي الله عنه ـ أن غلاماً شاباً أتى رسول الله ﷺ فقال: يارسول الله ائذن لي في الزنا. فصاح به الناس. فقال النبي ﷺ: مه. فقال رسول الله ﷺ: أقروه، ادن. فدنا حتى جلس بين يدي رسول الله ﷺ. فقال له رسول الله ﷺ: أتحبه لأمك؟ قال: لا. قال: وكذلك الناس لا يحبونه لأمهاتهم. أتحبه لأختك؟ قال: لا. قال: وكذلك الناس لا يحبونه لأخواتهم. أتحبه لعمتك؟ قال: لا. قال: وكذلك الناس لا يحبونه لعماتهم. أتحبه لخالتك؟ قال: لا. قال: وكذلك الناس لا يحبونه لخالاتهم. فوضع رسول الله ﷺ يده على صدره، وقال: اللهم كفر ذنبه وطهر قلبه وحصن

(١) سورة المؤمنون، آيات: ٨٤-٨٩.

فرجه[١].

ولعل العجلة في إنهاء الحوار، وقلة صبرنا على الآخرين، واعتدادنا الزائد بما نملك من قدرة على الإقناع يجعلنا أحياناً نبدأ بنقاط الخلاف.

فما أحرى أن نهمل خلافنا ونمهله شيئاً من الوقت حتى لا نقع في شَرك كلمة (لا) ومن ثم أين المخرج؟. يقول أوفر ستريت في كتابه «التأثير في الطبيعة الإنسانية: «إن كلمة (لا) عقبة كؤود يصعب التغلب عليها فمتى قال أحد (لا) أوجبت عليه كبرياؤه أن يظل مناصراً لنفسه.. إن قول (لا) أكثر من مجرد التفوه بكلمة مكونة من حرفين، إن كيانه جميعاً بغدده وأعصابه وعضلاته يتحفز ليناصره باتجاه الرفض».

قال فيثاغورس: «إن أقدم كلمتين وأقصرهما (نعم و لا) هما أكثر الكلمات تطلباً للتفكير».

فلتبدأ عند الحوار بنقاط الاتفاق ولا يعييك طول الحديث فإنه ـ كما يقول الصينيون: «من يمش هوناً يمش دهراً». واجعل ذلك ديدنك، فإنه من دواعي التلاقي والألفة التي هي أصل لكل حوار، ومن ثمّ هوّن نقاط الاختلاف مقارنة بنقاط الاتفاق تجد محاورك يقتنع بحديثك دون أن يشعر. وقد كان سقراط حكيم اليونان يسأل محاوره أسئلة لا يملك الإجابة عنها إلا بنعم، ويظل يكسب الجواب تلو الجواب حتى يجد مناظره نفسه مقتنعا بفكرة كان ضدها منذ دقائق!!

---

(١) المعجم الكبير للطبراني (٧٦٧٩، ٧٧٥٩).

افهم من أمامك

لعله من المفيد أن تفهم شخصية من أمامك قبل الشروع بحوار معه، فلا تكن أنت البادىء، بل اجعله يعرض الموضوع كيفما شاء، حتى تدرك طبيعته، وتستشف أسلوبه، وتعرف هل هو ممن يحاورون بالعقل أم بالعاطفة، وترى نظرته للحياة وكذلك درجة وعيه وفهمه فإن ذلك مما يمكنك من سبر غوره فتحدد من أين تأتيه وكيف تحاوره.

ولقد راعى النبي ﷺ أحوال الناس وأفهامهم، فترك بعض الأمور التي لاتدركها أفهامهم أو لا يدركها فهم بعضهم، فقد قال لعائشة رضي الله عنها: «يا عائشة لولا أن قومك حديثٌ عهدهم ـ قال ابن الزبير: بكفر ـ لنقضتُ الكعبة فجعلت لها بابين: باب يدخل منه الناس، وباب يخرجون»[١].

فالأجدر بالمحاور أن يقتصر فيما يقوله على قدر فهم الطرف الآخر، فقد قيل «كِلْ لكل عبد بمعيار عقله، وزِنْ له بميزان فهمه، حتى تسلم منه وينتفع بك، وإلا وقع الإنكار لتفاوت المعيار»[٢].

ولتتذكر أن من الناس من يحب الحديث فدعه يتولى دفته ابتداءً، بل وشجعه على ذلك بسؤالك له عن أمور تهمه، أو بطرح قضية تدور رحاها في الساحة. وقد يعنّ لك أن تقاطعه، وتعترض استرساله، لكن لا تفعل مادام في حديثه بقية، بل أنصت إليه بصبر، وشجعه على إبداء آرائه بحرية تامة[٣].

ومن حسن فهم المحاور أن يتجه في حواره مع الآخرين إلى أسباب

---

(١) أخرجه البخاري ومسلم والنسائي.

(٢) الغزالي: الإحياء، ص٧١.

(٣) كيف تكسب الأصدقاء، دايل كارنيجي، بتصرف.

أفعالهم أو أقوالهم وليس إلى مظاهرها، فنظرية نيوتن في الفيزياء: «لكل فعل رد فعل» تنطبق على الجمادات، أما في حوار بني البشر «فلكل سبب فعل رد فعل». فمثلاً حينما يتعدى عليك أحد بلفظ مشين فلا تجب اللفظ بمثله، وإنما حاول أن تعرف أولاً سبب تلفظه بذلك فربما كان غيرة منك أو سوء فهم أو نميمة أو غير ذلك فيعالج كل سبب بحسبه.

واعلم أنه ليس كل متحدث ينشد الحوار بل فيهم من يكفيه أن تستمع له بإصغاء، وتظهر شيئاً من التقدير، فدعه يعبر عن مكنونات نفسه، فإن ذلك يريحه، وهذا الإحساس يعتري كل أحدٍ منّا في بعض أحيانه، فتكون مادة حديثه للإخبار لا للحوار.

واحذر من أناس يستفزونك قصداً ببعض القول وشيء من الإشارة، فتفقد أعصابك، وبذلك تظهر للعيان عيوب أفعالهم متمثلة في ردة فعلك فتنسب إليك، وذلك لأن الحاضرين ينشغلون عادة بمظهر الحدث لا بسببه.

ولتتذكر أن من الناس من همه أثناء الحوار أن يشعر باهتمامك وتقديرك له أكثر من حرصه على موضوع الحوار، بل ربما وهب لك ما تريده دون نقاش إن شعر بتقديرك له. كما أنه ليس شرطاً للحوار الناجح أن يكون أكثر محتواه عن الموضوع موضع الحوار، بل قد يكفي لنجاحه كلمات بسيطة إن أحسنا التقديم لها.

حدثني صديق لي فقال: كنت أعمل طبيباً في مستشفى ما، وقد أعيا مريض زملائي من الأطباء والممرضين بعدم تعاونه معهم في إجراء فحص ما. فسألت زملائي: ما هو أكثر شيء يأنس به ذلك المريض؟ فقالوا: أمه التي لا يكف عن ترديد اسمها وذكر محاسنها. وقد كنت التقيت بأم ذلك المريض قبل يومين كجزء من برنامج العلاج، فقلت لزملائي: حسناً، سأتولى الأمر. فدعوت ذلك المريض،

وابتدأت حواري معه قائلاً: إنني أغبطك على تلك الأم فهي نهر يفيض بالحب والحنان والعاطفة. فقال مغتبطاً: صدقت، وأخذ يسرد علي الحكايات عن حنانها وعطفها ويسهب في ذلك، وأنا كلّي آذان صاغية. ولما مضى بعض الوقت معه استاذنته بالانصراف نظراً لحلول موعد عيادتي فودعني بحرارة لم نعهدها منه، وقبل الافتراق قلت له: بالمناسبة لا تنس موعد الفحص، فقد سألتني أمك عن نتائجه مراراً. فقال ـ بدون تردد ـ: حاضر يادكتور!!

ومن الحكمة أيضاً فهم طبيعة الحضور وعلاقتهم بالطرف الآخر وتوظيفهم إيجابياً لصالح الحق، كما فعل النبي ﷺ مع أزواجه حينما جئن يسألنه النفقة فما أجابهن بل ترك أبا بكر الصديق (والد عائشة أم المؤمنين) وعمر ابن الخطاب (والد حفصة أم المؤمنين) هم الذين يعاتبون أزواجه على فعلهن.

* * *

مثال وطرفة

ما أحوج المحاور أن يرفد كلامه ببعض الأمثلة والطرائف، فالمثال ييسّر الفهم والطرفة تهضم ثقيل الحديث. والمحاور الجيد هو الذي يعرف متى يطرح مثاله ومتى يقذف طرفته.

وتجنب الإغراق في ضرب الأمثلة لمستمع ذكي فإنه يورث الملل، فما المثال إلا وسيلة لتقارب وجهات النظر عجز البيان وحده عن إيصالها. وعليه فعليك بدقة المثال وإلا تحوّل الحديث إلى تخطئة وتصويب المثال، ونُسِيَت الفكرة التي من أجلها كان ذلك المثال.

والمثال يكون بمستوى السامع، لا دونه فيحتقره، ولا عكس ذلك فيعجزه إدراكه. وما ألطف أن يكون المثال من بيئة السامع حتى يكون أشد وقعاً، فالرق من صميم حياة قريش، ولذلك فقد اختاره الله مثلاً لهم ﴿ ضَرَبَ ٱللَّهُ مَثَلًا رَّجُلًا فِيهِ شُرَكَآءُ مُتَشَٰكِسُونَ وَرَجُلًا سَلَمًا لِّرَجُلٍ هَلْ يَسْتَوِيَانِ مَثَلًا ﴾[1].

ولا تنس أن السامع قد يفقد التركيز أثناء الحوار، فيأتي المثال مشيراً لفكرة لم تُسمع أو مجلّياً لعبارة لم تُدْرَكْ. وقد يغنى المثال عن حديث طويل، فالأنفس بطبعها تسأم الكلام المجرّد وتنفر من طوله.. أرأيت لو أن متحدثاً تكلم نصف ساعة عن التواضع بأطروحات عامة مجردة أتراه أبلغ أثراً من آخر تكلم دقائق، ثم أردف بقصة عمر بن الخطاب ـ رضي الله عنه ـ حينما جاء لتسلّم مفاتيح بيت المقدس يخوض في الطين برجليه، ويقود بعيراً على ظهره خادمه، وما كان ذاك

---

(١) سورة الزمر، آية: ٢٩.

إلا لأنها نوبة الخادم أن يركب ونوبة الخليفة أن يمشي[١]. . لا أظنهما سواء.

والطرفة تأتي لتدق جرس العاطفة بين أجراس العقل المتلاحقة، فلتكن سهلة الإدراك كي لا تنقلب لغزاً، مرتبطة ما أمكن بمجريات الحديث، غير جارحة لأحد. . وما يدريك لعل كلمة لم تكن لبقة أفلتت عفواً من لسانك يمحو أثرها ويزيل كدرها طرفة أو نادرة.

* * *

---

(١) وردت بروايات مختلفة في بعض كتب التاريخ.

حادثــهُ باسمـــه

احرص على معرفة اسم مجالسك وادعه به، وليكن ذلك في أول الحوار، مثل قولك: «هل لي أن أتشرف بمعرفة اسمك الكريم» ثم خاطبه به مقرونا بلفظ التقدير الذي يفضّله. ويختلف ذلك من مجتمع لآخر، فمنهم من يكون قمة التقدير عنده أن تدعوه بأكبر أبنائه، ومنهم من يفضل مناداته بدرجته العلمية: كأستاذ أو مهندس أو دكتور. وليكن اسمه كذلك جزءاً أساسياً من خاتمة الحوار كقولك: «لقد كانت مناسبة سعيدة أن تعرفنا عليك يا أخ فلان..» فهي كطابع البريد في نهاية الرسالة لا بد منه، ثم إن لاقيته ثانية فابدأه باسمه.

ولا تبالغ في ترديد اسمه بين كل حرفين فإن ذلك مما يمجه الذوق وتبغضه النفس.. وتذكّر أن كبير السن يبهجه التصاغر أمامه والتقرب إليه، ولذلك كان إبراهيم ـ عليه السلام ـ ينادي آزر بنداء الأبوة مضافاً إليه (يا أبت).

ومن اللباقة أن تعرّفه بالحاضرين، وتعرف الحاضرين باسمه، مما يشعره أنه واحد منهم لا غريبٌ عنهم... كما قد يسهل ذلك عليك أن تقرره بحقيقة تريد بيانها، وذلك بإدراج اسمه ضمناً كقولك: «وأظنني والأخ فلان متفقان على هذا الأمر».. وكم ابتهج وَضِيْع بذكر اسمه من رفيع، وأنسته البهجة موضوع الحوار وأقبل على ما كان يرفضه قبل حين. قال عمر بن الخطاب ـ رضي الله عنه ـ: ثلاثة تثبت المحبة لك في قلب أخيك: أن توسع له في المجلس، وأن تدعوه باسمه، وأن تبدأه بالسلام.

أنـــا وأنـــت

جدير بالمحاور أن يبتعد عن كل ما من شأنه أن يورث التنافر ويولد الحساسية، وذلك بحسن انتقاء ألفاظه خالية من دواعي العجب والغرور. فمن العلل التي يعاني منها كثير من المتحدثين إدراج ضمير المتكلم (أنا) أو ما يقوم مقامه كقوله (رأيي، ظني، خبرتي) في حديثه. وأقبح من ذلك أن يروي الضمير بصيغة الجمع (نحن نرى، رأينا، خبرتنا، ظننا، . . .) وهذا ما تجده عند بعض طلبة العلم فهو يردد (اختيارنا، ترجيحنا، . . .) وهذه الألفاظ ربما كان فيها اعتداد بالنفس وفساد للنية، وأقل ما فيها نفرة الآخرين، فالناس تكره من يتعالم عليها حتى لو كان ذا علم[١].

يقـولـون هـذا عنـدنـا غيـر جـائـز فمـن أنتـم حتـى يكون عندكم عندُ

أَجْرَت شركة تليفونات دراسة تحليلية للوقوف على الكلمة التي تستخدم أكثر من غيرها في المحادثات التليفونية. . فوجدوها ضمير المتكلم (أنا) فلقد استخدمت (٣٩٩٠) مرة في (٥٠٠) محادثة تليفونية.

فأجدر بالمتحدث أن يتجنب مثل هذه الضمائر، وأن يستبدلها بألفاظ العموم، وألا يجعل خبرته الشخصية مضرباً للمثل، فإن اضطر رواه بدون نسبة لأحد، اللهم إلا إن كانت حقيقة تحتاج إلى دليل وبرهان.

وكذلك الحال بالنسبة لضمير المخاطب (أنت) أو ما يقوم مقامه (قلت، تكلمت. . .)، فبسببه تتباعد الأنفس بعد تقارب، وتتناكر الأرواح بعد تعارف، وتموت موضوعية الحوار، ويصبح مسعى المتحاوران تلقّط الأخطاء والزلات.

---

(١) أصول الحوار، ص٥٥ (بتصرفٍ).

الدليـــــل

تحتاج كل أطروحة إلى ما يدعمها بالحجة والبرهان لا بمجرد الكلام، فإن الرد من غير دليل بمنزلة رفض العلم بالشك المجرد، فما يثبت بلا دليل، يمكن نفيه بلا دليل أيضاً، ولذا يشترط للدليل صحته، فلا تحدّث عن كذوب، ولا تنقل عن غير ثقة، حتى لو كان في ذلك تدعيم لمقالك الصحيح.

وإذا جلب الدليل وثبتت صحته فصحة دلالته شرط لقبوله. فإن استدللت خطأً قامت عليك الحجة، وانقلب الحوار في تقييم ذلك الدليل[1].

ولتبدأ في عرض أدلتك بالأقوى ثم القوي، فما يليه على سبيل المعاضدة والمناصرة[2]. ولتحذر كذلك من الإغراق في سوق الأدلة، فربما ضعفت دلالة بعضها فظن المقابل أن ذلك ضعف في الفكرة. ولذلك فعليك ألا تدخل في رد تقصر قدرتك عن دفعه بأقوى الأدلة.

ومن الأخطاء التي يقع فيها كثير من المحاورين الخلط بين قناعته بوجهة نظر معينة وبين دلالة الدليل على ذلك الرأي. وكذلك الخلط بين تحرجه من القول برأي معين وبين دلالة الدليل على ذلك التحرج[3].

وإياك والتحكم بالدليل حسب الهوى، فذلك شأن المبطلين، ودأب المضلين ﴿ أَفَكُلَّمَا جَآءَكُمْ رَسُولٌۢ بِمَا لَا تَهْوَىٰٓ أَنفُسُكُمُ ٱسْتَكْبَرْتُمْ فَفَرِيقًا كَذَّبْتُمْ وَفَرِيقًا تَقْتُلُونَ ﴿٨٧﴾ ﴾[4]. فهم يقبلون القول إن وافق هواهم، ويردّونه إن خالفه.

---

(١) الرد على المخالف من أصول الإسلام للشيخ بكر أبوزيد (بتصرف).
(٢) أدب الحوار والمناظرة، المستشار: د. علي جريشة.
(٣) قواعد ومنطلقات في أصول الحوار ورد الشبهات، د. عبد الله الرحيلي.
(٤) سورة البقرة، آية: ٨٧.

وخير وسيلة لكسب الطرف المقابل ألا تقرره بالحقيقة ابتداءً، بل اعرضها عليه، ثم استدل لها بما يناسب من الأدلة، فإن ذلك يؤدي في النهاية إلى إقراره بها من تلقاء نفسه.

وليكن دليلك في مستوى محاورك، فلا يكن صعباً عليه فيعجزه إدراكه فيكذبك به. وخير الأدلة ما كان من عقيدة الشخص المقابل، فبذلك تدفعه بحجته وتدمغه بدليله. وقد كان هذا شأن شيخ الإسلام ابن تيمية ـ رحمه الله ـ في حواراته العديدة مع أهل الإلحاد والبدع في زمانه، ومثاله اليوم الداعية المسلم أحمد ديدات في مناظراته مع قساوسة النصارى.

* * *

الحيـــدة

تلك حيلة الضعيف ولعبة الجبان، وهي الجواب عن غير سؤال السائل، تهرباً من الإجابة المباشرة إما خجلاً أو حرجاً منها. وربما تكون الإجابة تساؤلاً آخر أو شيئاً مما يحبه السائل حتى ينسى سؤاله.

وقد نهج ذلك الكفار في حوار أنبيائهم فحين سأل إبراهيم قومه عن آلهتهم ﴿ قَالَ هَلْ يَسْمَعُونَكُمْ إِذْ تَدْعُونَ ﴿٧٢﴾ أَوْ يَنفَعُونَكُمْ أَوْ يَضُرُّونَ ﴿٧٣﴾ ﴾[١] إنما أراد بذلك أن يذمهم ويعيب آلهتهم، فعرفوا ذلك فصاروا بين أمرين: أن يقولوا نعم يسمعوننا حين ندعوا أو ينفعوننا أو يضروننا، فيشهد عليهم بلغة قومهم أنهم كذبوا، لأنهم قالوا قبل قليل ﴿ لَقَدْ عَلِمْتَ مَا هَٰؤُلَاءِ يَنطِقُونَ ﴿٦٥﴾ ﴾[٢]، أو يقولوا لا يسمعوننا ولا ينفعوننا ولا يضروننا، فينفون عن آلهتهم القدرة، وعلموا أن الحجة عليهم «لإبراهيم» لأنهم في أي القولين أجابوه فهو عليهم، فحادوا عن جوابه واجتلبوا كلامـاً عن غير ما سألهم عنه فقالوا: ﴿ بَلْ وَجَدْنَا ءَابَآءَنَا كَذَٰلِكَ يَفْعَلُونَ ﴿٧٤﴾ ﴾[٣] فلم يكن هذا جواب مسألته[٤].

يقول امرؤ القيس:

تقـول وقـد مـال الغبيـط بنـا معـاً   عقرت بعيري يا أمرىء القيس فانزل

فقلـت لهـا سيـري وأرخـي زمـامـه   ولا تبعـديـني عـن خبـاك المحلّـل

ولم يكن هذا جواباً لقولها (عقرت بعيري)، وإنما حاد عن جوابها

---

(١) سورة الشعراء، الآيتان: ٧٢-٧٣.

(٢) سورة الأنبياء، آية: ٦٥.

(٣) سورة الشعراء، آية: ٧٤.

(٤) الحيدة وانتصار المنهج السلفي.

فاجتلب كلاماً غيره مما تحبه فأجاب به .

ويروي لنا التاريخ حيدة الضال بشر بن غياث المريسي في مناظرته للإمام عبدالعزيز بن يحيى في حضرة الخليفة المأمون، وقد دوّن الإمام تلك المناظرة في كتابه «الحيدة وانتصار المنهج السلفي» حريٌّ بطالب العلم أن يراجعها .

ومن الحيدة توسل الشخص بالعاطفة بدلاً من أن يقدم أساساً معقولاً لرفض اقتراح أو فكرة. وكثيراً ما يولع أمثال هذا الشخص بالإشارة ـ في معرض النقاش ـ إلى اعتبارهم الذاتي ومؤهلاتهم الحقيقية أو المزعومة كدليل على صحة ما يقدمونه من أفكار، بدلاً من أن يقدموا حقائق أو حججاً صريحة، ويتركونها تتكلم بنفسها .

وإن قلت ما قلت في ذم الحيدة، فإنها تظل الحيلة المستطابة والمنفذ الآمن للزوج من إحراجات زوجته!!

* * *

الأمـانـــة

وضدها الخداع . . فلا ينساق في الكذب بغية إقرار حقيقة، بل يكون أميناً في عرضه، فلا يقطع عبارة عن سابقتها أو يجتزئها من لاحقتها إن كان ذلك يؤثر في الدلالة فذلك الكذب بعينه[١].

ومن ضعف الأمانة ليُّ أعناق النصوص، وتحميل كلام منقول ما لا يحتمل، أو الإغراق في التورية واستخدام الألفاظ المبهمة، أو إسدال ستار من الضباب على الفكرة موطن الحوار كي لا تُرى بوضوح فيدرك الطرف الآخر موضع الخلل فيها. وليتذكر أنه إن عُرِفَ ذلك عنه انعدمت الثقة به، وأصبح تكذيبه دوماً عند محاوريه مقدماً على تصديقه، بل ينقلب حوارهم معه وما يأتيهم به من أخبار إلى مجال للتندر ومادة للسخرية.

فلتحترم الحقيقة لتحترم نفسك، ولا تستشهد بآراء مرجوحة بان لك بطلانها، أو تُحَدّث عن غير ثقة متجاهلاً اسمه كي لايُرَدّ كلامك، أو تروي عن غير معروف للشخص المقابل قاصداً. وأعظم من ذلك أن تنسب إليك قول غيرك دون إشارة تعزوه بها إلى مصدره.

ولتبتعد عن التهوين والتهويل . . تهوين ما لا يعجبك، وتهويل ما يعجبك، فإنك إذا اشتهرت بهذا فسيضطر صاحبك لتفحص عينيك عند سماع جديد الأخبار منك!!

وارع الأمـــانة، والخيانة فاجتنب　　واعدل، ولا تظلم يطبْ لك مَجْلس

---

(١) أصول الحوار، ص٣٧ (بتصرف).

لا يهـــاب ولا يحقّــر

بمعنى ألا تقع فريسة الرهبة أو العجب، فكلاهما يؤثر على كفاءتك، وقد قيل في الأول: ألا يناظر من هو أعلى منه مقاماً، لأنه يؤدي إلى التساهل والتسليم له بما يقول خشية منه.

ولذلك فيجب أن يتقارب المتحاوران ما أمكن في العلم والجاه، وذلك لأن حوار ذا الهيبة تفسده الخشية والحياء من الإدلاء بالحجة والجرأة عليها. وليس هذا الأمر على إطلاقه. فلقد حاور أنبياء الله ملوك زمانهم فقرعوهم بالحجة وألزموهم بها. وكذلك الحال إذا كان الطرف الآخر أصغر منك سنا أو أقل علماً فلا تحقرنّه، وذلك لأنه إن كان كما ظننته فلعله أن يستفيد منك، وإن كان حدسك خاطئاً فلعل العكس أن يكون.

تـرى الـرجـل النحيـف فتـزدريـه ... وفـــي أثـــوابـــه أســـد هصـــور

ولقد عاتب الله نبيه محمداً ﷺ في مثل هذا الشأن بآيات تتلى إلى يوم القيامة ﴿عَبَسَ وَتَوَلَّىٰٓ ۝١ أَن جَآءَهُ ٱلْأَعْمَىٰ ۝٢﴾[1].

ولا تندم على الوقت الذي تقضيه في الحوارات القصيرة مع بعض من تظنهم غير مهمين. سألت أحد رفاقي عن سر نجاحه وسرعة إنجازه لمعاملاته الشخصية في مختلف الدوائر الحكومية فقال: ما كان ذلك إلا لأنني أدرك أن سكرتير أي مسؤول أراجعه هو في أغلب الأحيان حجر الأساس في تعقيد أو تسهيل المعاملات، ولذلك فإنني أتعامل معه وأحاوره كمديرٍ لمكتب ذلك المسؤول لا بواباً عند بابه.

---

(١) سورة عبس، آية: ١، ٢.

لا أعلـــم

هي لكل محاور ولطالب العلم خاصة. . فمن الإخلاص لله والخوف منه أن يقول لا أعلم في مسألة لا يعلمها، أو يطلب الإمهال حتى يراجعها. . روي عن الإمام مالك ـ رحمه الله ـ أنه سئل عن ثماني وأربعين مسألة، فقال في اثنتين وثلاثين منها: لا أدري.

فإذا حاورت فلا تخجل أن تستوضح غامضاً أو أن تسأل عن مجهول، لأنك إن سكت فربما يكون الحرج بعد أشد وليته وحده، بل معه تهمة الجهل والتستر عليه والتعالم.

قال بعضهم: «ينبغي للعالم أن يعلّم جلساءه قول: لا أدري حتى يكون ذلك في أيديهم أصلا يلجؤون إليه، فإذا سئل أحدهم عما لا يدري، قال: لا أدري»[١]. وقال بعضهم: من قال لا أعلم؛ فقد أفتى.

وقد يخجل بعض الناس من قول (لا أدري) فيما يجهله حتى لا يظهر بمظهر الجهل أمام الآخرين، لكنه ينسى أن قوله ذلك له معنى آخر وهو أنه حقيقة يدري ما قال عنه قبل أنه يدري.

قال عمر بن عبد العزيز: من قال لا أدري فقد أحرز نصف العلم؛ لأن الذي له على نفسه هذه القوة قد دلنا على جودة التثبت وكثرة الطلب وقوة المنــة.

وقد يبدأ أحدهم بحوار في أمر بسيط، فيجيبه الآخر خطأ عن أمر لا يدركه الأول ظنا منه أنه قصده، فيقع الأول في حرج شديد، إما أن يحاور في أمر

---

(١) أصول الحوار، ص٣٤ (بتصرف).

يجهله حتى لا يقل شأنه في عين صاحبه وهذا هو الغالب، أو أن يصرح بمراده أو عدم إدراكه لرد صاحبه كي لا يقع في مزلق أكبر فيما بعد، وهو الأسلم والأصوب.

* * *

كن أكثر جاذبيـــة

يميل الناس لمن يجذبهم بحديثه دون مشقة التركيز من جانبهم. والحوار غذاء عقول يقبل الناس عليه إقبالهم على غذاء بطونهم. فالمحاور الذكي هو الذي يقدّم لحواره بالمقبلات، ويطعّمه بشيء من التوابل، وإن ختمه ببعض من الحلوى فقد أبلغ في الكرم. لذا يغرم بعض المحاورين بشد انتباه من حوله وذلك بإثارة فضولهم، كأن يستهلّ حديثه بقصة غريبة أو مثل قديم، أو سرد مقولة لأحد العظماء، فذلك مما يعجب الناس ويجعلهم ينصتون أكثر، لتوقعهم المزيد من عنده.

ويُحْسِنُ بعضهم حينما يبدأ حواره بالتساؤل باستفهامات متتالية، يستطيع أن يجعل منها عناصر لحديثه، وطريقة لاستدراج صاحبه للتفكير معه.

ولذلك فإن المحاور الذكي هو الذي يختبر اهتمام صاحبه بحديثه قبل التوغل في حوار معه ويحاول استثارة اهتمامه بموضوع الحوار، فإن وجد منه أذناً صاغية واصل الحوار، وإلا كف عنه، إلا أن يكون واجباً شرعياً لا بد من إبلاغه به.

والمحاور البارع هو الذي يجعل كلماته صوراً تتدفق أمام ناظري صاحبه ومن حوله، مبتعداً عن الرمزية والغموض، باحثاً عن الكلمات والعبارات التي تُسْمع وتُرى في آن واحد. ويكثر ذلك في الأمثال «عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة» فهذه عبارة لكنها جاءت بصورة موحية، مما يعين على الفهم ومن ثم التذكر[١].

---

(١) دايل كارنيجي «فن الخطابة» بتصرف.

لا تغضـــب

الغضب هو محاولة إبطال دعوى الخصم قبل أن يقدم الدليل عليها. وهو صفة ذميمة تنفّر الناس وتبعدهم عن صاحبها، فهو يغضب لأتفه سبب، لأنه يحمل الناس على ما يراه صوابا، ويكرههم عليه فيصرون على ما هم عليه ولو عناداً.

جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال: أوصني قال «**لا تغضب**» فردد ذلك مراراً[١]. فالغضب لا يوصل إلى إقناع الخصم وهدايته، وإنما يكون ذلك بالحلم والأناة اللتين هما من خصال المؤمنين ومن أساليب الحوار الجيدة، خصوصاً إن كان محاورك من سريعي الغضب، فأنت تأسره بهدوئك وطمأنينة نفسك، فالناس تحترم جداً تلك المزايا التي تنقصها.

ويؤدي الغضب في أحيان كثيرة إلى التسرع في تخطئة الآخرين. قال عمر ابن الخطاب ـ رضي الله عنه ـ: سمعت هشام بن حكيم بن حزام يقرأ سورة الفرقان في حياة رسول الله ﷺ فاستمعت لقراءته، فإذا هو يقرأ على حروف كثيرة لم يُقْرِئْنِيها رسول الله ﷺ فكدت أساوره في الصلاة فتصبّرت حتى سلّم فلببته بردائه، فقلت: من أقرأك هذه السورة التي سمعتك تقرأ؟ قال: أقرأنيها رسول الله ﷺ، فقلت: كذبت، فإن رسول الله ﷺ قد أقرأنيها على غير ما قرأت، فانطلقت به أقوده إلى رسول الله ﷺ، فقلت: إني سمعت (هذا) يقرأ بسورة الفرقان على حروف لم تُقْرئنيها، فقال رسول الله ﷺ: **أرسله.. اقرأ ياهشام**، فقرأ عليه القراءة التي سمعته يقرأ، فقال رسول الله ﷺ: **كذلك**

---

(١) رواه البخاري.

أنزلت، ثم قال: اقرأ يا عمر، فقرأت القراءة التي أقرأني، **فقال رسول الله ﷺ: كذلك أنزلت، إن هذا القرآن أُنزل على سبعة أحرف فاقرؤوا ما تيسّر منه**[١].

ولذلك فلعله يكون من الأولى في بعض الأحيان وقف الحوار بشكل أو بآخر ـ ولو بصفة مؤقتة ـ حسب ما يناسب الحال حتى تهدأ الأعصاب وتسكن النفوس وتزول الانفعالات.

ومن آداب الحوار أن تستنطق أحياناً أسباب غضب محاورك إن لم يجرؤ على التعبير عنها تقديراً لمقامك، ثم تقوم بعلاجها بالأسلوب المناسب. في أعقاب معركة حنين وزع الرسول ﷺ الغنائم ـ وكانت كثيرة ـ في قريش وفي قبائل العرب، ولم يعط الأنصار منها شيئاً فغضبوا وقال قائل منهم: «لقي والله رسول الله قومه» فدخل عليه سعد بن عبادة فقال «يارسول الله إن هذا الحي من الأنصار قد وجدوا عليك في أنفسهم لما صنعت في هذا الفيء الذي أصبت، فقسمت في قومك، وأعطيت عطايا عظاماً في قبائل العرب، ولم يك في هذا الحي من الأنصار منها شيء» فقال رسول الله ﷺ: **«فأين أنت من ذلك ياسعد»** قال: «يارسول الله ما أنا إلا من قومي» قال ﷺ: **«فاجمع لي قومك في هذه الحظيرة»**. فخرج سعد فجمع الأنصار فأتاهم رسول الله ﷺ فحمد الله وأثنى عليه بما هو أهله، ثم قال: **«يامعشر الأنصار، ما قالةٌ بلغتني عنكم، وجدة وجدتموها في أنفسكم؟ ألم آتكم ضُلّالاً فهداكم الله، وعالة فأغناكم الله، وأعداء فألف بين قلوبكم»** قالوا: «بلى، والله ورسوله أمنُّ وأفضلُ» ثم قال:

---

(١) رواه البخاري.

«ألا تجيبوني يامعشر الأنصار؟» قالوا: بماذا نجيبك يارسول الله؟ للهِ ولِرسوله المنُّ والفضل» قال: «أما ـ والله ـ لو شئتم لقلتم فلصَدَقتم وصُدقتم: أتيتنا مكذَّبًا فصدقناك، ومخذولاً فنصرناك، وطريداً فآويناك، وعائلاً فآسيناك.. أوجدتم يامعشر الأنصار في لعاعة من الدنيا تألفت بها قلوب قوم ليسلموا، ووكلتكم إلى إسلامكم؟ ألا ترضون يامعشر الأنصار أن يذهب الناس بالشاة والبعير، وترجعوا برسول الله إلى رحالكم؟ فوالذي نفس محمد بيده لولا الهجرة لكنت امرىء من الأنصار، ولو سلك الناس شعباً وسلكت الأنصار شعباً لسلكت شعب الأنصار.. اللهم ارحم الأنصار وأبناء الأنصار وأبناء أبناء الأنصار». فبكى القوم حتى أخضلوا لحاهم، وقالوا: «رضينا برسول الله قسماً وحظاً»[١].

وقد يثير غضبك محاور يعرض أمراً حقاً في غير موضعه، أو يكرر ذلك الأمر الحق أكثر مما هو مطلوب في ذلك المقام، فلا تغضب، لأن الحاضرين قد يحكموا على الموقف من خلال تقييم صحة كلام المحاور لا من مناسبته للحال التي أغضبتك فيخطئوك. قال رجل لعمر: اتق الله يا عمر ـ وأكثر عليه جداً ـ فقال له قائل: اسكت يا هذا، فقد أكثرت على أمير المؤمنين. فقال له عمر: دعه، لا خير فيهم إن لم يقولوها، ولا خير فينا إن لم نقبلها.

ومن الخطأ غضب بعضهم الذي يحدث بسبب افتراض السوء في الآخرين. قال غوته: عامل الرجل كما هو، وسوف يبقى كما هو، عامل الرجل كما يجب أن يكون ويستطيع أن يكون، وسوف يصبح كما يجب أن يكون.

---

(١) السيرة النبوية، ابن هشام (٤/ ١٤٦).

اعتـرف بالخطــأ

من ذا الذي لا يخطىء، ومن هو معصوم غير أنبياء الله ورسله، فالخطأ أمر طبعي «**كل بني آدم خطاء وخير الخطائين التوابون**»[١].

والعاقل من يسلم بالخطأ حال تبينه للصواب، وينتقد نفسه، بل ويشكر صاحبه أن أرشده إليه، فذلك مما يكسبه ثقة الناس واحترامهم لشخصه وطريقة تفكيره. فالاعتراف بالحق فضيلة، وإن كان صعباً على من لم يروّض نفسه عليه، خاصة في المحافل وأمام الجموع، فهو يحتاج إلى شجاعة وقوة نفس، لكن من اعتاده وجد له حلاوة تقارب حلاوة النصر[٢].

والتسليم بالخطأ ميزة لا يقدر عليها كل أحد. أما الدفاع عن الخطأ فكلنا تدعونا نفوسنا إليه، فهو فطرة ليست بحاجة إلى مران، والفطن من يسلم بخطئه بسرعة وقبول صادق. يقول صاحب كتاب «كيف تكسب الأصدقاء»: «وإذا عرفنا أننا سنمنى بالهزيمة علي أي حال أفليس من الأحجى أن نسبق نحن الشخص الآخر إلى التسليم بها؟؟ أليس من الأفضل أن نستمع إلى النقد الذي نوجهه نحن إلى أنفسنا بدلاً من أن ننصت إليه من شخص آخر؟ اذكر كل المثالب التي ترى أن الشخص الآخر يعتزم أو يريد أن يقولها عنك، وقلها عن نفسك قبل أن تسنح له الفرصة!! فأنت حينئذ تحبس الرياح عن شراعه. والأرجح أنه سيأخذ عندئذ بالتي هي أكرم ويقف منك موقف الرحيم العافي ويهوّن من عيوبك وأخطائك».

---

(١) الترمذي وابن ماجة وأحمد والدارمي.
(٢) أصول الحوار، ص٣٥ (بتصرف).

ويمكن أن يوّظف الاعتراف بالخطأ بطريقة إيجابية في دعم العلاقة الأخوية مع من قد أخطأت عليه مثلما كان النبي ﷺ يفعل حينما يلقى عبد الله ابن أم مكتوم فيقول له: أهلاً بالذي عاتبني فيه ربي.

ولو أصر محاورك على نقدك وتخطئتك بعد نقدك لنفسك واعترافك بالخطأ فإن الناس سيكفونك مؤنة الرد عليه وربما إسكاته. وإن حدث أن تزامن خطأ منك مع خطأ صاحبك فسابقه بالاعتراف والاعتذار من ذلك الخطأ.

ولعلك بنظرة عجلى تقلب بها صفحات التاريخ تجد الشواهد على ذلك، فتلك المرأة التي أسلفنا خبرها مع عمر ـ رضي الله عنه ـ وذلك الرجل الذي سأل علياً ـ رضي الله عنه ـ فأجابه، فقال الرجل: ليس كذلك يا أمير المؤمنين، ولكن كذا وكذا، فقال ـ رضي الله عنه ـ أصبتَ وأخطأتُ وفوق كل ذي علم عليم.

وقد يغالط المحاور عند خطئه، فيلجأ إلى أساليب دقيقة تنمّ عن كثير من البراعة، فهو يعيد صياغة كلامه الذي أخطأ فيه في كلمات طويلة وتعايير مؤثرة، يقدمها إلى مستمعه بوصفها برهاناً على صحة كلامه، وربما انخدع هذا الأخير بها في سهولة ويسر.

فلنعوّد أنفسنا على الصدق معها لأن الإصرار على الخطأ يفقدنا احترام الناس لنا بل واحترامنا لأنفسنا، ولنسلم بأخطائنا توهب لنا متعة لا نحس بها عند تبرئة النفس وإنكار الخطأ.

* * *

واغضض من صوتك

يشين المحاور علو صوته من غير حاجة: فالحجة الواهية لا يدعمها أي صوت مهما علا وارتفع، والحجة القوية غنية بذاتها عن كل صوت.

ضعـاف الأسـد أكثـرهـا زئيـراً   وأصـرمهـا التـي لا تـزيـر

ومن الخطأ ظن بعضهم أن من الغيرة على الدين رفع الصوت عند إنكار المنكر، بل المنهج هو أولاً: أن تغضب لله، وثانياً: أن تعمل على درء ذلك المنكر بالتي هي أحسن.

والمحاور ليس كالخطيب الذي يزينه صوته الرفيع في مثاني خطبته، فالمحاور يزينه اتزان كلامه وتناسق أحرفه، فليجهر بصوته إلى الحد الذي يستطيع محاوره أن يسمعه دون عناء.

إن الضجيج لا يستر العجز، وإن الهدوء لا يضيع الحق، بل غالباً ما يميل الناس مع صاحب الصوت الهادئ، حتى لو كانوا في الحجة سواء.

* * *

احترم الطرف الآخر

عامل الناس بما تحب أن يعاملوك به، فمن قال بلا احترام أجيب بلا احتشام، فأنصت لحديثهم ينصتوا لحديثك، وتواضع لهم يتواضعوا لك أكثر، وأشعر من تحاوره بأهميته وأظهر تقديرك له، بل ضع نفسك مكانه وتساءل لماذا يتحدث محاورك أو يفكر كذلك؟؟ فلربما حاور أحدهم ليثبت مكانه في ذلك المجلس فيكفيه منك تقديرك واستماعك لرأيه دون أي تعليق.

وربما يكون الشخص الذي يشاكس غيره أو يتلعثم أثناء الحوار ممن يعانون من نقص الثقة بالنفس، ولذا فإن تقديره بما يستحق ربما كان بلسماً لذاته الضعيفة وبالتالي تدفعه إلى تغيير سلوكه نحو الأفضل.

«امتدح أقل إجادة، وحاول أن ترى الأشياء من وجهة نظره»[١]، وتلطف بكلماتك فبعض الكلمات تفتح مغاليق النفوس وهي يسيرة، كمناداته باسمه أو كنيته وكقولك «معذرة.. اسمح لي..» وهذا ليس تملقاً، إنما هو أدب وحسن معاملة. قال النبي ﷺ: **«لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه»**[٢].

«ولتبدأ بالثناء على صاحبك والإعجاب بما لَه من حسنات»[٣] فإنك بذلك تمتلك قلبه. ولا تبالغ في ذلك جداً ـ جذباً لقلبه ـ فتقع في الكذب والنفاق، كما لا تتواضع جداً إلى حد الذل، إنما عامله بروح المؤمن التي تمزج بين الثقة بالنفس وخفض الجناح.

---

(١) كيف تكسب الأصدقاء، دايل كارنيجي (بتصرف) ص١٨٠، ٢١٣، ٢٣١.

(٢) رواه البخاري ومسلم.

(٣) كيف تكسب الأصدقاء. دايل كارينجي (بتصرف) ص١٨٠، ٢١٣، ٢٣١.

إن العدل في التعامل مع الآخرين مهما كانت عقائدهم مطلب شرعي ﴿ لَّا يَنْهَىٰكُمُ ٱللَّهُ عَنِ ٱلَّذِينَ لَمْ يُقَٰتِلُوكُمْ فِى ٱلدِّينِ وَلَمْ يُخْرِجُوكُم مِّن دِيَٰرِكُمْ أَن تَبَرُّوهُمْ وَتُقْسِطُوٓا۟ إِلَيْهِمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُقْسِطِينَ ﴿٨﴾ ﴾[١].

وكذلك التلطف في الحوار ـ دون خضوع ـ يكون حتى مع الكفار إلا إذا تجبروا وطغوا فحوارهم يكون بالغلظة والشدة ﴿ ۞ وَلَا تُجَٰدِلُوٓا۟ أَهْلَ ٱلْكِتَٰبِ إِلَّا بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ إِلَّا ٱلَّذِينَ ظَلَمُوا۟ مِنْهُمْ ۖ وَقُولُوٓا۟ ءَامَنَّا بِٱلَّذِىٓ أُنزِلَ إِلَيْنَا وَأُنزِلَ إِلَيْكُمْ وَإِلَٰهُنَا وَإِلَٰهُكُمْ وَٰحِدٌ وَنَحْنُ لَهُۥ مُسْلِمُونَ ﴾[٢]

ويظل الاحترام أمراً مطلوباً حتى في حوار الفرد لمن هم تحت ولايته وسلطته كالوالد مع أولاده والمدرس مع طلابه ورئيس العمل مع مرؤوسيه وذلك لأن التسلط فيه إلغاء لشخص الآخر وانتقاص من قدره وإماتة لروح الإبداع في نفسه.

ومن الاحترام ألا تصف محاورك بالجهل أو تواجهه بذلك، بل حبذا لو استبدلت قولك له: «إنك تجهل ذلك» أو «لا تعرف» بقولك «ربما نسيت» فإن النفوس تبتهج بمن يلتمس لها الأعذار. ولقد وصف الله سبحانه وتعالى نبيه محمداً ﷺ بقوله: ﴿ وَإِنَّكَ لَعَلَىٰ خُلُقٍ عَظِيمٍ ﴿٤﴾ ﴾[٣]. ويقول النبي ﷺ: «**إنما بعثت لأتمم صالح الأخلاق**»[٤].

ومن الاحترام أيضاً النقاش بتلطف وأناة واختيار اللين من القول فقد يبلغ

---

(١) سورة الممتحنة، آية: ٨.
(٢) سورة العنكبوت، آية: ٤٦.
(٣) سورة القلم، آية: ٤.
(٤) صحيح الجامع ٢/ ٢٨٥.

ما لا تبلغه الحجة الدامغة أحياناً ﴿ فَقُولَا لَهُۥ قَوۡلٗا لَّيِّنٗا لَّعَلَّهُۥ يَتَذَكَّرُ أَوۡ يَخۡشَىٰ ﴾[١].

وحري بالمحاور أن يقبل على صاحبه إذا تحدث، ويشرق له بمحياه، وأن يكون مسترخياً غير قلق، فإن النفوس تهدأ بذلك وتعطي ذات الشيء الذي قوبلت به، بل إن صاحبك إذا ارتاح لخلقك فسيدفع عنك بدلاً من مدافعتك ويكون عوناً لك لا عليك.

قال لنكولن «ثمة مثل قديم يقول: إن نقطة من العسل تصيد من الذباب أكثر مما يصيد برميل من العلقم.. وكذلك الحال مع البشر إذا أردت أن تكسب رجلاً إلى جانبك فأقنعه أولاً بأنك صديقه المخلص، فهذه نقطة من العسل تصيد قلبه، وتلك وحدها هي الطريق المؤدية إلى قلب الرجل».

ولتتذكر أن هناك من يحاورك، فإذا عرضت بعضاً من حججك اكتفى بها لكنه لا يباشرك بذلك، بل ينتقل لحوار آخر هرباً من الاعتراف بالخطأ، فلتقدر له رغبته ولتحفظ له كبرياءه، فما أردت إلا إبلاغه الحق وقد بلغ. واعلم أن هذا الصنف من المحاورين هم أشد الناس اقتناعاً بما يكتسبونه من أفكار، لذا تجده يجلس في مجلس آخر ويعرض الفكرة التي أقنعته بها وينافح عنها وكأنها فكرته.

وفي بعض الأحيان لا يشعر الطرف الآخر بالحرج من الاعتراف بقناعته بقولك وإنما يريد أن يراجع الأمر ملياً وأن يتخذ قراره فيه بهدوء. ولذلك فعلى المحاور الذكي إن أدرك ذلك الطبع في صاحبه ألا ينتظر منه قناعة مباشرة، لأنه إن أصر على ذلك فقد يجيبه الطرف الآخر بما لا يعجبه سماعه.

---

(١) سورة طه، آية: ٤٤.

لا تستطـــرد

ليس الهدف من الحوار مجرد الحديث أو إضاعة الوقت، بل بلوغ نتيجة محددة ومحصلة واضحة، كي لا تذهب المجالس سدى.

والحوار يموج ويضطرب أشد من موج البحر في يوم عاصف، فإن لم يكن المتحاوران أو أحدهما رباناً ماهراً يمنع الاستطراد ويتجنب تداخل الأفكار غرقت سفينة الحوار في بحر النقاش العقيم.

والقضية تتلو القضية، وتلك قصة، وهذه خاطرة، فيختلط الحديث، فلا يُدرى بدايته من نهايته. ولذلك فإن تحديد الهدف في بدء الحوار والمحافظة عليه في أثنائه يوصل إلى المقصود، ويحفظ الوقت والجهد.

قال الربيع بن سليمان ـ رحمه الله ـ: كان الشافعي إذا ناظره إنسان في مسألة فغدا إلى غيرها يقول: نفرغ من هذه المسألة ثم نصير إلى ما تريد[١].

والمحاور الهادىء أقل استطراداً من المحاور سريع الانفعال، لأنه أقوى في ضبط عواطفه، فما الاستطراد إلا نتيجة الردود السريعة دون تريث ونظر.

ولذا يحسن بالمحاور البعد عن الاستطراد حتى لا يمل الناس حديثه ويفرحوا بسكوته.

ومن الاستطراد تلك المبالغة في الحماس للجزئيات والفرعيات، فينتقل الحوار من الفكرة إلى الانفعال المصاحب لها دون أن يشعر المتحاوران بذلك.

وليس الحوار شرطاً للاستطراد، فحديث الواحد محاضراً عرضة لتداخل

---

(١) تذكرة السامع والمتكلم في أدب العالم والمتعلم، للحسين بن المنصور بالله، ص٤٢.

ذكرياته وعواطفه، ناهيك عن شتات ذهن السامع بسبب طول الحديث أو ضعف بيان المتحدث.. ولذا لو وضع المتحدث عناصر حديثه في البداية، ثم في نقاط محددة أوجز نتائجه في النهاية، لكان أيسر للحاضرين إدراكه[١].

وقد يلجأ بعض المراوغين إلى الاستطراد فراراً من نتيجة لا ترضيه أو حقيقة لا يريد بيانها.

ولابد من التأدب والاحتساب والصبر في حوار من ابتلوا بداء الاستطراد، فلا تكن غليظاً في كلماتك معهم كقولك: لا تستطرد.. ليس هذا موضوع حوارنا.. بل أعدهم إلى جادة الحوار بألفاظ هادئة وأساليب غير مباشرة، فإن أكثروا من الاستطراد فامزج لهم التلميح بالتصريح.

* * *

(١) أصول الحوار ص: ٥٠ بتصرف.

العلـــم

قال تعالى: ﴿ وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِۦ عِلْمٌ ۚ إِنَّ ٱلسَّمْعَ وَٱلْبَصَرَ وَٱلْفُؤَادَ كُلُّ أُو۟لَٰٓئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْـُٔولًا ﴿٣٦﴾ ﴾[1] فلا تحاور في موضوع تجهله إلا أن تكون سائلاً، ولا تنافح عن فكرة لم تقتنع بها تماماً، فإنك إن فعلت ذلك فأقلّ نعت يهبه لك محاورك أنك جاهل. قال علي بن أبي طالب ـ رضي الله عنه ـ لا تقل ما لا تعلم وإن قلّ ما تعلم. ومن العلم حسن الفهم وقوة العقل، فمن الناس من لا يحسن تصور فكرته، فيعرضها ثم يتبين عدم مناسبتها فيقع في أشد الحرج.

ولتتذكر أن الفكرة التي تحملها تتجسد في شخصك، فلتتقنها جيداً حتى لا تسيء إلى نفسك وتحرجها، فأكثر الناس يظن صواب الفكرة بنجاح صاحبها في عرضها، وبطلانها بعجزه عن الدفاع عنها حتى لو كانت بذاتها صحيحة[2].

وحينما يكون الفرد على علم تتناسق وتنسجم أفكاره وتزداد ثقته بنفسه فيطرح ما عنده من أفكار بلا خجل ولا تردد.

ومن العلم أن يكون الفرد على دراية ـ ما أمكن بمناهج المنطق وطريقة النظر في أسباب الأمور ونتائجها. كما يجب عليه أن يتأكد قبل الخوض في حوار من صحة المعلومات موضع الحوار فلاجدوى من حوار في أمر ظني.

ويزداد علم المحاور جمالاً إذا أحسن عرضه وانتقى لفظه، مما يزيد احترام الآخرين له لما يجدون عنده من مادة جديرة بالاستماع. وفي المقابل يكون العلم وبالاً على صاحبه إن لم يكن معه طلب الحق والتجرد من حظوظ النفس.

---

(١) سورة الإسراء، آية: ٣٦.

(٢) أصول الحوار، ص٢٣ (بتصرف).

لا تُخطّىء

لا تباشر محاورك بقولك «إنك مخطىء» أو ما يقوم مقامها كقولك «سأثبت لك عكس قولك» فإنه جُرْحُ الكبرياء، والتهمة بالغباء، والهرمون الحافز على الدفاع.

والمسلم ليس بقاسي القلب يتمنى لغيره الأخطاء ويتصيدها عليهم، بل يسعى لإزالتها بأخوة ومحبة همه الإصلاح ﴿إِنْ أُرِيدُ إِلَّا ٱلْإِصْلَٰحَ مَا ٱسْتَطَعْتُ﴾[١]، كما يجب عليه أيضاً أن يسعى في تربية الناس على ذلك الهدي النبوي.

فلتدع محاورك يحتفظ بماء وجهه، ويكفيه خطاب نفسه بدلاً من تقريعك، ولا يكن همك انتزاع اعترافه بخطئه بل الفت نظره إلى أخطائه من طرف خفي لعله يصححها بنفسه[٢]. وقد كان النبي ﷺ إذا أراد أن ينبه إلى خطأ ولم يشأ التصريح قال: **«ما بال أقوام يفعلون كذا وكذا»**[٣]. كما يجب أن يتجه النقد لذات الفعل لا لذات الفرد فإن ذلك أدعى في القبول.

ومن نبل أخلاق المحاور إعراضه عن بعض الخطأ اكتفاء بما جرت الإشارة إليه منه تكرماً مع المخطىء وتقديراً له. قال تعالى: ﴿وَإِذْ أَسَرَّ ٱلنَّبِيُّ إِلَىٰ بَعْضِ أَزْوَٰجِهِۦ حَدِيثًا فَلَمَّا نَبَّأَتْ بِهِۦ وَأَظْهَرَهُ ٱللَّهُ عَلَيْهِ عَرَّفَ بَعْضَهُۥ وَأَعْرَضَ عَنۢ بَعْضٍ فَلَمَّا نَبَّأَهَا بِهِۦ قَالَتْ مَنْ أَنۢبَأَكَ هَٰذَا قَالَ نَبَّأَنِىَ ٱلْعَلِيمُ ٱلْخَبِيرُ﴾[٤].

---

(١) سورة هود، آية: ٨٨.
(٢) كيف تكسب الأصدقاء، دايل كارنيجي (بتصرف).
(٣) صحيح الجامع ٥/ ١٣١.
(٤) سورة التحريم، آية: ٣.

قال القاسمي[١] ـ رحمه الله ـ: (وإذ أسر النبي) أي محمد ﷺ (إلى بعض أزواجه) هي حفصة (حديثاً) تحريم فتاته... أو ما حرم على نفسه مما كان جل ثناؤه قد أحله له، (فلما نبأت به) أي أخبرت بالسر صاحبتها (عائشة)، (وأظهره الله عليه) أطلعه على تحديثها به. (عرّف بعضه) أي عرّفها بعض ما أفشته معاتباً. (وأعرض عن بعض) أي بعض الحديث تكرماً.

وقال سفيان: مازال التغافل فعل الكرام[٢].

ويجب أن نفرق بين المخطىء الجاهل والمخطىء العالم، فالجاهل يحتاج إلى تعليم وصاحب الشبهة يحتاج إلى بيان، والغافل يحتاج إلى تذكير، والمصرّ يحتاج إلى وعظ، فلا يسوغ أن يسوّى بين العالم بالحكم والجاهل به في المعاملة والإنكار، بل إن الشدة على الجاهل كثيراً ما تحمله على النفور ورفض الانقياد بخلاف ما لو علمه أولاً بالحكمة واللين، لأن الجاهل عند نفسه لا يرى أنه مخطىء فلسان حاله يقول لمن ينكر عليه: أفلا علمتني قبل أن تهاجمني[٣].

ويطيب لك أن تستمع لمحاور تحدث صاحبه فأخطأ فأجابه في لباقة: «إنني أرى رأيا آخر قد أكون مخطئاً فيه فلنختبره سوية»، فإن أقل شيء تجنيه من هذه اللباقة هو أن تبث في محدثك روح العدل والإنصاف، فيحاول أن يتخذ نفس الموقف الذي اتخذته، ويسلم بأنه هو الآخر قد يكون مخطئاً.

---

(١) محاسن التأويل ١٦/ ٢٢٢.
(٢) الأساليب النبوية في التعامل مع أخطاء الناس، محمد المنجد ص٨٧، ٨٨.
(٣) المرجع السابق ص١٩.

وقد يكون من الحكمة أحياناً التغاضي عن الخطأ في حديث الطرف الآخر إن لم يكن خطأ ذا بال، ولا يؤثر على مجريات الحوار، ولا يؤدي إلى لبس الفهم على الحاضرين أو بعضهم. وإن لزم الأمر انتقاد الخطأ فليقتصر على انتقاده مرة واحدة دون تكرار إلا أن يكون هناك واجب شرعي يحتم عليه ذلك.

ومن أجلّ الآداب فتح باب العودة للمحاور، ومساعدته في الشعور بأن خطأه ـ في نظره وكذلك في نظر الناس ـ أمراً يمكن تصحيحه بسهولة، حتى لا تأخذه العزة بالإثم ويغالبه الشيطان. وعماد ذلك تواضع الطرف المصيب وبعده عن التعالي وكذلك مرونة شخصية الفرد المخطىء وإدراك الطرفين أن الوقوع في الخطأ شيء من طبيعة النفس البشرية.

❊ ❊ ❊

لِتُحْسِنَ العــرض

يقول بشر بن المعتمر: من أراد معنى كريماً فليلتمس له لفظاً كريماً، فإن حق المعنى الشريف اللفظ الشريف. وقال أرسطو: لا يكفي أن يعرف المرء ما ينبغي أن يقال، بل يجب أن يقوله كما ينبغي.

طالما رُفِضَتْ أفكار ورُدّتْ أطروحات لأن صاحبها لم يحسن عرضها في قالب جيد، حيث تجد بعضهم يقوم بنقض الثوابت لدى الطرف المقابل فجأة وبدون تقديم تدريجي لها في بدء حواره فلا يكتب له القبول.

ولذلك نجد أن الحوار القرآني مع الكافرين في مختلف سور القرآن الكريم يعرض ابتداء آيات الإعجاز الكونية وعظمة خالقها حتى يقرها في نفوسهم، ثم في النهاية يباشرهم بحقيقة الدعوة والوعيد الشديد إن هم أعرضوا.

«وابتعد عن التقريرية في حوارك ـ ما أمكن ـ واستبدل الأوامر بالاقتراحات تمتلك زمام قلب صاحبك دون أن تسيء إليه أو أن تستثير عناده، بل حاول أن تشعره بأن الفكرة فكرته»[1]. قال حكيم الصين «لاوتي»: «والرجل العاقل هوالذي إذا أراد أن يعلو على الناس وضع نفسه أسفلهم، وإذا شاء أن يتصدرهم جعل نفسه خلفهم.. ألا ترى إلى البحار والأنهار كيف تتلقى الجزية من مئات الترع والجداول التي تعلوها».

ولتقدّر أفكار صاحبك، ولتبد تعاطفك مع رغباته، واجعل الحوار فيما يهمه تجده يُقبل شغوفاً على الأمر الذي تقترحه عليه[2]. جاء شاعر مبتدىء

---

(١) كيف تكسب الأصدقاء. دايل كارنيجي، (بتصرف).

(٢) كيف تكسب الأصدقاء. دايل كارنيجي، (بتصرف).

إلى شاعر كبير كي يعرض عليه مقالة كتبها وضمنها شيئاً من شعره، فقرأ الشاعر المقالة ووجد أبيات الشعر مكسرة عليلة خالية من أي حس شعري، فقال له: إني وجدتك تجيد النثر أكثر من الشعر، فهلا جعلتها قطعة نثرية بحتة، فأعجب المبتدىء هذا الاقتراح فعمل به.

ومن حسن العرض أحياناً الحديث بأسلوب يثير التساؤل عند الطرف الآخر فيدفعك بأسئلته للتحليق في الميدان الذي تريده.

والمحاور الجيد هو الذي لايبدأ حواره بلغة رسمية لأنه إن فعل ذلك فسيكون الحوار رسمياً، أما لو بدأ الحوار بلغة ودودة خالية من الإلحاح والقلق فإن المودة والاحترام سيكونان مآل ذلك الحوار. وصدق من قال: من لانت كلمته وجبت محبته.

وصف بعضهم رجلاً بليغاً فقال: كلامه سمح سهل، كأن بينه وبين القلوب نسب، وبينه وبين الحياة سبب، كأنما هو تحفة قادم، ودواء مريض، وواسطة قلادة.

❊ ❊ ❊

لكل مقام مقال

حكمة بالغة. . فما يروق لزيد ربما ينفر منه عمرو، وما يدركه قوم ربما أعجز آخرين. فلتؤطر حوارك بالحال من حولك، وتجنب التحديد الواضح عند حوار ذوي الروح الناقدة، حتى لا يستعجلوا عليك وتحفظ خط الرجعة مفتوحاً من ورائك.

وقد يتعذر الحوار في أمر ما لسبب أو لآخر من الظروف الاجتماعية أو السياسية أو غيرها، ولذا كان لزاماً على المحاور الفطن أن يقدر للأمر قدره وأن يزن المصالح والمفاسد، وأن لا تغلبه شهوة الحديث عن تقدير العواقب.

والخلط بين المقام والمقال مزلق يقع فيه بخاصة من يكثر الحديث دون حاجة، فيكون عرضة للخطأ أكثر من غيره. . ولذا تجد هؤلاء في أغلب حواراتهم وأطروحاتهم يخلطون بين الفكرة وصاحبها حيث تجدهم يعدلون عن بحث الفكرة والنظر فيها إلى بحث الأشخاص جرحاً وتعديلاً.

قال ابن القيم ـ رحمه الله ـ: «انظر إلى ماقيل لا من قال»[١].

---

(١) مدارج السالكين ج٣ ص٥٤٥.

لا تعجــل عليــه

لا يحسن الاستعجال بالرد قبل تمام الفهم، فإن في ذلك فائدة للطرفين على السواء.

فعارض الموضوع قد يغير الدليل، أو قد يزيد عليه بما يدفع عنه الاعتراض، أو قد يحذف منه ما يوجب الخلل، أو قد يدلل على مقدمة نظرية، أو قد ينبّه إلى مقدمة خفية، فيسلم من مناقشة الطرف الآخر.

وأما المعترض فربما يخطيء بالاستعجال فيظهر جهله، وذلك لأنه لو تريث قليلاً لربما ذكر صاحبه ما يُظْهِرُ به ما خفي عليه فيكفيه مؤنة البحث[١].

ومن نصائح العرب: إياك والعجلة فإن العرب كانت تكفيها أم الندامة، لأن صاحبها يقول قبل أن يعلم، ويجيب قبل أن يفهم، ويعزم قبل أن يفكر، ويقطع قبل أن يقدر، ويحمد قبل أن يجرب، ويذم قبل أن يخبر، ولن يصحب هذه الصفة أحد إلا صحب الندامة واعتزل السلامة.

واحرص على إعطاء كل طرف في الحوار كامل الحرية في التعبير عن فكرته، وعدم مقاطعته حتى لا يؤثر ذلك في تسلسل الأفكار وترابطها عنده. فبعض الناس قد يعجز بيانه عن الإيجاز، أو تخونه قدرته على ترتيب أفكاره، فيعرضها مضطربة غير متناسقة، ويزداد اضطراباً كلما توقع مقاطعتك.

يروى أن عتبة بن ربيعة جلس إلى رسول الله ﷺ فقال له: يا ابن أخي إنك منا حيث قد علمت من السطة في العشيرة والمكان من النسب وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم، فرقت به جماعتهم، وسفهت به أحلامهم، وعبت به آلهتهم، وكفّرت به من مضى من آبائهم فاسمع مني أعرض عليك أموراً لعلك

---

(١) أدب الحوار والمناظرة؛ المستشار د. علي جريشة (بتصرف).

تقبل بعضها. فقال الرسول ﷺ: (قل ياأبا الوليد أسمع) فقال له عتبة ما قال حتى إذا فرغ قال له: (أو قد فرغت يا أبا الوليد؟) قال: نعم. قال: (فاسمع مني) قال: أفعل. فأخذ رسول الله ﷺ يتلو عليه من سورة فصلت حتى إذا انتهى إلى الآية موضع السجدة منها وهي الآية ٣٧ سجد ثم قال لعتبة: (**قد سمعت يا أبا الوليد فأنت وذاك**) فقام عتبة إلى أصحابه فقال بعضهم: نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بوجه غير الوجه الذي ذهب به، وطلب عتبة إليهم أن يدعوا الرسول ﷺ وشأنه. فأبوا وقالوا له: سحرك يا أبا الوليد بلسانه[١].

وهذه القصة كلها دروس في فن الحوار، نكتفي منها بالذي نحن بصدده، فالرسول ﷺ لم يحسن الاستماع ويترك المقاطعة فحسب، بل منحه فرصة أخرى لإضافة أي شيء ربما نسيه أو غفل عنه (أو قد فرغت يا أبا الوليد) وهذا خلق رفيع، وأدب جمّ، يستدعي حسن إصغاء من الطرف الآخر.

ولقد كان من هديه ﷺ عدم التعجل والهدوء في التعامل مع من يخطىء من أصحابه. قال ابن عباس ـ رضي الله عنه ـ: أتى النبي ﷺ أعرابي فبايعه في المسجد ثم انصرف، فقام ففحج ثم بال، فهم الناس به، فقال النبي ﷺ: «**لا تقطعوا على الرجل بوله، ثم قال: ألست بمسلم؟ قال: بلى، قال: ما حملك أن بلت في مسجدنا؟** قال: والذي بعثك بالحق ماظننته إلا صعيداً من الصعدات فبلت فيه. فأمر النبي ﷺ بذنوب من ماء فصب على بوله[٢].

ويولع بعضهم بالغرابة والإثارة وأسلوب الطي والنشر، فتجده يقدمْ فكرته مطوية بأسلوب مثير، ثم يأخذ في نشرها والتفصيل في دقائقها، وهذا الصنف غالباً ما يكون هادىء الحديث كثير الوقفات مما يزيد احتمال المقاطعة.

---

(١) السيرة النبوية لابن هشام (١/ ٣١٣).

(٢) رواه الطبراني في الكبير (١١٥٥٢).

عُــرفٌ واحــد

شرط للحوار الناجح أن يُجْري المتحاوران حوارهما على عرف واحد. . فإن كان الحوار على عرف الفقهاء فلا يلجأ الطرف الثاني إلى عرف النحاة والفلاسفة ونحو ذلك.

ومن الخطأ أيضاً أن يتكلم أحد الطرفين بلغة الواقع عن مشكلة اجتماعية ينشد لها الحل، فيجيبه الآخر بلغة مثالية مجردة عن أرض الواقع.

والغريب في مثل هؤلاء أنك إذا حاورتهم بنفس المثالية التي يفكرون بها وبلغت الفكرة حد التطبيق اعتذروا عن عدم جدواها لأنها لا تتناسب مع أرض الواقع!!

فأولئك قوم يغلب عليهم هواية التنظير والسفسطة مع قلة في العمل والفائدة، ولذا تجدهم يغرقون في الحوارات الفلسفية البعيدة عن الواقع دون محاولات جادة في إصلاح ذلك الواقع، وكأني بها لون من ألوان المتعة النفسية والسعي في التميز في أي شيء ولو كان في حقيقته لا شيء.

وأما في مسائل الشريعة فيجب أن يكون النص الشرعي الصحيح والصريح هو المرجع المعتمد ﴿ وَمَا ٱخْتَلَفْتُمْ فِيهِ مِن شَيْءٍ فَحُكْمُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِ ﴾[١] وإن لم يوجد في المسألة نص شرعي واضح فتكون الكلمة في ذلك لأقوال أهل العلم المعتبرين الذين يحق لهم الاجتهاد والقياس ﴿ فَسْـَٔلُوٓا۟ أَهْلَ ٱلذِّكْرِ إِن كُنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴾[٢].

---

(١) سورة الشورى، آية: ١٠.
(٢) سورة النحل، آية: ٤٣.

رتّب أفكـــارك

كثيراً ما يفشل خير المحاورين في حوار بعض البسطاء لأنهم يعرضون أفكاراً متعددة لتوضيح قضية بسيطة فتزدحم الأفكار في ذهن ذلك البسيط فيضطرب إدراكه، ولو أنهم اكتفوا بفكرة أو باثنتين لكان أرجى لإدراكه وأيسر لفهمه.

عن عمران بن الحصين قال: قال النبي ﷺ لأبي: **يا حصين كم تعبد اليوم إلهاً**، قال أبي: سبعة. ستة في الأرض وواحد في السماء. قال: **فأيهم تعدّ لرغبتك ورهبتك؟** قال: الذي في السماء. قال: **يا حصين، أما إنك لو أسلمت علمتك كلمتين تنفعانك**. قال: فلما أسلم حصين قال: يا رسول الله علمني الكلمتين اللتين وعدتني. قال: **قل اللهم ألهمني رشدي وأعذني من شر نفسي**(١) .. فلم يعرض النبي ﷺ لهذا الشيخ الهرم حقائق عن دوران الأفلاك وتنوع النباتات وعمق البحار واتساع المحيطات، بل عرض له قضية بسيطة مباشرة مرتبة كانت كافية لتغيير دينه!!

والمحاور بطبعه ميال لتغطية أفكار كثيرة في كلام قصير، فتجيء أفكاره سريعة متداخلة، وما كان ذلك عند بعضهم إلا لأنه يظن أن أفكاره واضحة في ذهن صاحبه كما هي عنده.. لكن واقع الأمر يختلف عن ذلك، فهو قد فكر ملياً بما سيقوله لكن أفكاره جديدة تماماً بالنسبة لصاحبه.

والأسوأ من ذلك حينما تطرأ له فكرة إضافية أثناء حديثه لم تكن على باله

---

(١) رواه الترمذي.

من قبل ولا يستطيع التحكم بها هنيهة حتى يجيء وقتها، فتجده يقطع حبل أفكاره ويعرض تلك الفكرة المعترضة، فيشوش بها على السامعين وقد قصد منها زيادة الإيضاح.

ولذلك فعلى المحاور أن يحرص على ترابط الأفكار وتسلسلها فإن ذلك مما يسهّل تذكرها؛ حتى لو اضطر لاستخدام ورقة صغيرة إن كانت الحال مناسبة ولا حرج في ذلك.

وقد تعجب أحدهم فكرة ما فيظل يعيدها ويكررها حتى تمج، وقد كان يغنيه عن ذلك أن يعرضها مرة واحدة بطريقة واضحة، أو أن يكررها بطريقة مختلفة إن لزم الأمر.

وإن شئت أن ترى جمال السرد وحسن ترتيب الأفكار فاستقرىء ما شئت من الأحاديث النبوية المطولة في كتب السنن.

* * *

كن منصفـــاً

العدل والموضوعية يزينان كل حوار. . فالناس تقدّر ذلك المحاور الذي يقف عند الدليل ويحترم جديد الأفكار من صاحبه.

واعلم أن محاورك سيكون أكثر إعجاباً بك كلما ازددت إنصافاً. . . وتذكر أن ذلك هو مفتاح قلبه والسبيل الأمثل للوصول بالحوار إلى بر الأمان.

قال تعالى: ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ كُونُوا۟ قَوَّٰمِينَ لِلَّهِ شُهَدَآءَ بِٱلْقِسْطِ ۖ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَـَٔانُ قَوْمٍ عَلَىٰٓ أَلَّا تَعْدِلُوا۟ ۚ ٱعْدِلُوا۟ هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ﴾[١].

فمن النزاهة أن نلتزم العدل والإنصاف وننشد الحقيقة وحدها في حواراتنا وأن نعتبر الظروف والأحوال التي أدت بصاحبنا إلى تبني فكرته، وأن نضع أنفسنا مكانه فإن ذلك مما يدعم روح الصدق في نفسه.

قال حاتم الأصم ـ رحمه الله ـ: «معي ثلاث خصال أظهر بها على خصمي قالوا: وما هي؟ قال: أفرح إذا أصاب، وأحزن إذا أخطأ، وأحفظ نفسي لاتتجاهل عليه، فبلغ ذلك أحمد بن حنبل ـ رحمه الله ـ فقال: «سبحان الله ما كان أعقله من رجل»[٢].

قال الشاعر:

ولا تـزال قلـة الإنصـاف قـاطعـة   بيـن الأنـام وإن كـانـوا ذوي رحـم

---

(١) سورة المائدة، آية: ٨.

(٢) المنتظم لابن الجوزي (١/ ٢٢٠).

تضخيم الجانب الواحد

تجد بعضهم يحاور في جزئية صغيرة ويجعلها أم القضايا ومادة لحوارات طويلة، وهي في حقيقة الأمر لا تستحق كل ذلك الإغراق.

وصفة أخرى لهؤلاء أنهم يميلون بكل حديث في أي مجلس للحوار عن الفكرة والأمر الذي يرونه مهماً، فقد يهوى أحدهم الحديث عن فضل صيام التطوع ويضخم هذه القضية حتى تكاد تطغى على بعض أركان الدين، وإذا حدثته عن بر الوالدين مثلاً تجده ينتقل مباشرة أو بتدرج للحديث عن صيام التطوع!!

والاهتمام بجوانب معينة أمر ومطلب مهم، لكن التوازن يظل مطلباً أكثر أهمية.

قال مجرب: إن كلمة الحق لا تجاوز الأسماع إلى القلوب إلا إذا توجهت إلى تلك القلوب باتزان وحكمة.





الإفحـــــام

إن تحدي الآخرين وإفحامهم ـ ولو كان بالحجة والبينة ـ يثير البغضاء ويورث الضغينة ليس في نفس محاورك فحسب، بل في نفوس الحاضرين أيضاً.

والحوار إنما يكون لكسب العقول والقلوب معاً فما عساك أن تجني من إحراج الآخرين بقوة حجتك فتسكتهم بها لكن قلوبهم تمتلىء حنقاً عليك.

ولعل وقع الإفحام يكون أشد وجرحه أغور إذا كان أمام الآخرين، ويزداد الوقع شدة كلما كان الجمع أكبر والملأ أكثر.

مع ذلك كله يظل الإفحام هو الأسلوب الأمثل لمناظرة المماحكين الذين يثيرون الشبه والضلالات فمثل أولئك لا ينفع معهم اللين والرفق، بل مناظرتهم وإفحامهم على الملأ الذين ضلوا بسببهم، مما يدحض حججهم ويسقط هيبتهم. وكذلك فعل إبراهيم ـ عليه السلام ـ حينما حاجه النمرود وجادله في ربه الذي آتاه الملك، قال تعالى: ﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى ٱلَّذِى حَآجَّ إِبْرَٰهِـۧمَ فِى رَبِّهِۦٓ أَنْ ءَاتَىٰهُ ٱللَّهُ ٱلْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ رَبِّىَ ٱلَّذِى يُحْىِۦ وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا۠ أُحْىِۦ وَأُمِيتُ ۖ قَالَ إِبْرَٰهِـۧمُ فَإِنَّ ٱللَّهَ يَأْتِى بِٱلشَّمْسِ مِنَ ٱلْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ ٱلْمَغْرِبِ فَبُهِتَ ٱلَّذِى كَفَرَ ۗ وَٱللَّهُ لَا يَهْدِى ٱلْقَوْمَ ٱلظَّٰلِمِينَ ﴿٢٥٨﴾ ﴾[1].

وشرط مهم لمن انبرى للمحاورة عن طريق الإفحام أن يكون على مستوى من العلم والذكاء والشجاعة واتزان الشخصية، حتى لا يستطيع مناظره أن يأتيه من أي جهة كانت.

---

(١) سورة البقرة، آية: ٢٥٨.

وفي المقابل فإن الإفحام المتزن قد يكون أحياناً لوناً من ألوان التربية.

عن خوّات بن جبير رضي الله عنه قال: نزلنا مع رسول الله ﷺ مرّ الظهران (موضع بقرب مكة)، قال: فخرجت من خبائي فإذا نسوة يتحدثن فأعجبني، فرجعت فاستخرجت عيبتي (وعاء توضع فيه الثياب) فاستخرجت منها حلة فلبستها وجئت فجلست معهن، فخرج رسول الله ﷺ فقال: **يا أبا عبدالله!!** فلما رأيت رسول الله هبته واختلطت (تلعثمت) قلت: يارسول الله جمل لي شرد وأنا ابتغي له قيداً. فمضى واتبعته فألقى إليّ رداءه ودخل الأراك كأني انظر إلى بياض متنه في خضرة الأراك، فقضى حاجته وتوضأ وأقبل والماء يسيل من لحيته على صدره، فقال: **أبا عبدالله ما فعل شراد جملك؟!!**. ثم ارتحلنا فجعل لا يلحقني في المسير إلا قال: **السلام عليك أبا عبدالله، ما فعل شراد ذلك الجمل؟!!**. فلما رأيت ذلك تعجلت إلى المدينة واجتنبت المسجد ومجالسة النبي ﷺ، فلما طال ذلك تحينت ساعة خلوة المسجد فخرجت إلى المسجد وقمت أصلي وخرج رسول الله ﷺ من بعض حجره فجاء فصلى ركعتين خفيفتين وطولت رجاء أن يذهب ويدعني، فقال: **طوّل أبا عبدالله ماشئت أن تطوّل فلست قائماً حتى تنصرف**. فقلت في نفسي: والله لأعتذرن إلى رسول الله ﷺ ولأُبرئن صدر رسول الله ﷺ، فلما انصرفت قال: **السلام عليك أبا عبدالله، ما فعل شراد جملك؟!!** فقلت: رحمك الله ثلاثاً، ثم لم يعد لشيء مما كان[1].

وقد يكون الإفحام أحياناً بالقول والفعل معاً. فعن أبي هريرة ـ رضي الله عنه ـ قال: جاء رجل إلى النبي ﷺ يشكو جاره، فقال: **اذهب فاصبر**، فأتاه

---

(١) رواه الطبراني.

مرتين أو ثلاثاً، فقال: **اذهب فاطرح متاعك في الطريق،** فطرح متاعه في الطريق، فجعل الناس يسألونه فيخبرهم خبره، فجل الناس يلعنونه (أي يلعنون الجار) فعل الله به وفعل وفعل، فجاء إليه جاره فقال له: ارجع لا ترى مني شيئاً تكرهه[١].

فالنبي ﷺ أراد قولاً وفعلاً إشعار ذلك الجار المؤذي برفض الناس لفعله وقد حدث. لكن ما ينبغي أن يتنبه إليه أن هذا الأمر يجب أن تقارن إيجابياته المرجوة بسلبياته المحتملة، وأن يتم اعتبار الطبيعة الشخصية للشخص المراد إفحامه وكذلك الظروف المحيطة به، فهناك من الناس من لا ينفع معهم الحوار والإفحام وإنما الإعراض عنهم ﴿وَإِذَا خَاطَبَهُمُ ٱلْجَـٰهِلُونَ قَالُوا۟ سَلَـٰمًا ﴿٦٣﴾﴾[٢].

* * *

---

(١) رواه أبوداود.

(٢) سورة الفرقان، آية: ٦٣.

لا تتعصـــب

الحق هو ضالة المؤمن ينشده حتى ولو كان على نفسه، فذلك العقل بعينه والتحرر من تبعية الهوى.

والمتعصب هو ذلك الإنسان الذي غطّى هواه على عقله، فهو لا يرى غير رأيه، بل ويستغرب وأحياناً يسفه آراء غيره. كما تراه يكثر من مقاطعة محاوره، وقلما اعترف بخطأ، بل يكثر الردود، ويسعى لحماية نفسه وما يخصه، ويدافع عن رأي مسبق يعتقد به حول الموضوع محط الحوار دون تفكير ونظر فيما يسمعه من أفكار وآراء الآخرين. كما تراه يقطع ويجزم في كل شيء يتحدث به، وقلما قال: أحياناً أو في بعض الأحوال، بل يستبدل ذلك بقوله: دائماً.

قال الشاعر:

دع الجدال ولا تحفل به أبداً   فإنه سبب للبغض ما وُجِدَا

والمتعصب يدور مع فكرته حيث دارت وقد يضطر للتفكير بطرق متناقضة في ذات الحوار دعماً لفكرته العقيمة. ومن هذا المنطلق السقيم نشأت الحزبيات في العمل الإسلامي وتعددت المناهج، مما كان له بالغ الأثر في اضطراب الصفوف وتأخر الوحدة.

قال الشيخ عبد الرحمن السعدي ـ رحمه الله ـ في تفسير قوله تعالى: ﴿ٱلَّذِينَ إِذَا ٱكۡتَالُواْ عَلَى ٱلنَّاسِ يَسۡتَوۡفُونَ ۝٢ وَإِذَا كَالُوهُمۡ أَو وَّزَنُوهُمۡ يُخۡسِرُونَ ۝٣﴾[1]: «دلت الآية الكريمة على أن الإنسان كما يأخذ من الناس الذي له يجب أن يعطيهم كل

---

(١) سورة المطففين، الآيتان: ٢، ٣.

ما لهم من الأموال والمعاملات، بل يدخل في عموم هذا: الحجج والمقالات فإنه كما أن المتناظرين قد جرت العادة أن كل واحد منهما يحرص على ما له من الحجج فيجب عليه أيضاً أن يبين ما لخصمه من الحجة التي لا يعلمها، وأن ينظر في أدلة خصمه كما ينظر في أدلته هو. وفي هذا الموضع يعرف إنصاف الإنسان من تعصبه»[١].

وفي المقابل فليس الخنوع محموداً، فإن قام شخص وتكلم في أمر لك به صلة فلا تسكت ـ بعداً عن التعصب ـ بل حاوره مسلماً بما عرضه من حقائق، معترفاً بما انتقده من أخطاء، ثم انقله بهدوء إلى ما خفي عنه في ذلك الموضوع.. فهذا الضرب من الحوار يجعلك مثال الموضوعية والأمانة ومحط احترام الآخرين وتقديرهم.

ومن أقبح التعصب أن يكون هم المحاور إسقاط صاحبه، وتتبع هفواته، والتحايل عليه رغبة في تحقيره، فمن كان ذلك شأنه فليهنأ ببغض الناس له!!

قال النبي ﷺ: **«أنا زعيم بيت في ربض الجنة لمن ترك المراء وإن كان محقاً»**[٢].

ولا يعد الثبات على الحق والالتزام بالصواب المتعارف عليه لوناً من التعصب، فهناك من الأمور ما يجب الثبات عليه ولو اقتضى الأمر حدوث ما يبدو أنه إساءة للطرف الآخر، فعن جابر بن عبد الله ـ رضي الله عنه ـ أن عمر ابن الخطاب ـ رضي الله عنه ـ أتى رسول الله صلى الله عليه وسلم بنسخة من التوراة فقال: يا رسول الله هذه نسخة من التوراة فسكت فجعل يقرأ ووجه

---

(١) تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان (٧/ ٥٨٦ـ ٥٨٧).

(٢) رواه أبوداود.

رسول الله يتغيّر. فقال أبو بكر: ثكلتك الثواكل، ما ترى ما بوجه رسول الله ﷺ، فنظر عمر إلى وجه رسول الله ﷺ فقال: أعوذ بالله من غضب الله وغضب رسول الله ﷺ: رضينا بالله رباً وبالإسلام دينا وبمحمد نبياً. فقال رسول الله ﷺ: **والذي نفس محمد بيده لو بدا لكم موسى فاتبعتموه وتركتموني لضللتم عن سواء السبيل، ولو كان حياً وأدرك نبوتي لاتبعني**[١].

ومن التعصب ما نجده عند بعض كبار السن عند حوارهم مع الشباب فهم متعصبون لآرائهم ولا يقبلون رؤية الشباب لأنها ـ حسبما يقولون ـ ينقصها النضج دون أن يبذلوا أدنى جهد في تقييم ذات الفكرة.

ومن التعصب أيضاً إصرار بعضهم على كسب الحوار بنسبة مائة في المائة مما يثير التعصب عند الطرف الآخر.

❊ ❊ ❊

---

(١) رواه الدارمي وأحمد وابن حبان.

عليك بنفسـك

على المحاور أن يراقب نفسه أثناء حواره.. هل يتعالى بإشارة أو كلمة؟ هل يحاور عن طريق إصدار التعليمات للطرف الآخر؟ هل هو مستمع جيد؟ هل.. هل؟؟ باختصار هل أدّب نفسه بآداب الحوار؟!

فأكثر الناس مولعون بمراقبة الآخرين في الصغيرة والكبيرة حتى في نبرة الصوت ولمح البصر.. ولو أنه فطن لنفسه وسيطر على عواطفه، وابتعد عن تكرار الحديث لكان خيراً له، ولوجد به القبول في نفوس محدثيه.

ولو راقب الإنسان نفسه بنفس الدرجة التي يراقب بها الآخرين لشغلته عيوبه عن النظر في عيوب غيره[1].

ويسعى بعض المحاورين إلى أسلوب دنيء من أجل البحث عن الإحساس بأهمية ذاته وذلك من خلال دفع الآخرين إلى الإحساس بضآلة ذواتهم مما يشعره بالزهو وعلو الذات. وقد يحدث العكس أحياناً فتجد بعض المحاورين ينشد الكمال عند محاوره فإن لم يكن كذلك فهو ليس أهلاً في نظره للحوار معه.

ويعيب بعض المحاورين أنه يحاور بلغة المتذمر الساخط المنتقد دون اعتبار للطرف الآخر أو محاولة البحث عن أساليب أكثر ملائمة.

وعماد هذا الأمر ومداره على الإخلاص لله تعالى، فلو أخلص المرء في حواره وصار بلوغ الحق هو همه الأوحد لماتت تلك التفاعلات النفسية في بحر التجرد لله والدأب على رضاه.

---

(١) أصول الحوار، ص٢٨ (بتصرف).

إنهاء الحـــوار

هو أصعب جزء في الحوار وأكثره احتياجاً للمهارة، ففي بعض الأحيان يجد المحاور نفسه مضطراً إلى وقف الحوار، مثل أن يتبين له أن قاعدة الحوار وأساسيات النقاش في موضوعهما مجهولة أو متباينة، أو عدم مناسبة الظروف المحيطة لاستمرار مثل ذلك الحوار، أو أن الطرف الآخر دون المستوى المطلوب جدية وعلماً.

ومن بلغ الحد في اللجاجة فلا ينفع معه حوار، وقد حكى الله في كتابه الكريم إصرار بعض الناس على المجاحدة بقوله: ﴿ كَذَٰلِكَ نَسْلُكُهُۥ فِى قُلُوبِ ٱلْمُجْرِمِينَ ﴿١٢﴾ لَا يُؤْمِنُونَ بِهِۦ ۖ وَقَدْ خَلَتْ سُنَّةُ ٱلْأَوَّلِينَ ﴿١٣﴾ وَلَوْ فَتَحْنَا عَلَيْهِم بَابًا مِّنَ ٱلسَّمَآءِ فَظَلُّوا۟ فِيهِ يَعْرُجُونَ ﴿١٤﴾ لَقَالُوٓا۟ إِنَّمَا سُكِّرَتْ أَبْصَٰرُنَا بَلْ نَحْنُ قَوْمٌ مَّسْحُورُونَ ﴿١٥﴾ ﴾[1].

وقد يبلغ الأمر حد الخوض والاستهزاء ﴿ وَقَدْ نَزَّلَ عَلَيْكُمْ فِى ٱلْكِتَٰبِ أَنْ إِذَا سَمِعْتُمْ ءَايَٰتِ ٱللَّهِ يُكْفَرُ بِهَا وَيُسْتَهْزَأُ بِهَا فَلَا تَقْعُدُوا۟ مَعَهُمْ حَتَّىٰ يَخُوضُوا۟ فِى حَدِيثٍ غَيْرِهِۦٓ ۚ إِنَّكُمْ إِذًا مِّثْلُهُمْ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ جَامِعُ ٱلْمُنَٰفِقِينَ وَٱلْكَٰفِرِينَ فِى جَهَنَّمَ جَمِيعًا ﴿١٤٠﴾ ﴾[2]، ففي مثل هذه الحال فقد بلغ الأمر مبلغه، ولذلك فإن إنهاء الحوار بالانصراف هو السبيل الأمثل.

وقد تبتلى أحياناً بمحاور لا يجدي معه منطق ولا حجة إما لقلة إدراكه أو لعدم اهتمامه، أو لأنه يجادل في توافه الأمور؛ فحينئذ نحِّ منطق العقل جانباً وحاور بحنان وعاطفة كأسلوب مهذب في إنهاء الحوار.

---

(١) سورة الحجر، آيات: ١٢-١٥.

(٢) سورة النساء، آية: ١٤٠.

وليس شرطاً لإنهاء الحوار أن يذعن أحد الطرفين للآخر، فربما توصلا إلى أن قول كل واحد منهما صحيح أو يسعه الخلاف، فحينذاك يكون الحوار قد بلغ مقصده.

وقد يحدث أحياناً أن يتحاور اثنان في أمر ليس مجالاً للاجتهاد والنظر وإنما يحتاج مختصاً يقول فيه كلمته، ولذا فإن إنهاء الحوار بالاتفاق على استشارة مختص ربما يكون هو الأنسب.

ويجب أن يكون إيقاف الحوار بطريقة مهذبة ذكية ليس فيها معنى العجز ولا الهزيمة، بل اعتداد الواثق المؤدب.

* * *

ملاحظـات فنيـة

دائماً ما نمارسها بطريقة عفوية، لكنا نعرضها هنا كي تكون أكثر وضوحاً.

*** شدد على الكلمات المهمة**

خلال حوارك شدد على كلمة أو جزء من عبارة، كي تجعلها أكثر وضوحاً، وتثير اهتمام محاورك.

*** غيّر طبقات صوتك**

فإن المستمع لحديثك سرعان ما يمل عندما تحدثه بطبقة رتيبة وصوت جاف.

*** غيّر معدل سرعة صوتك**

فتكون أبطأ عند الجمل المهمة، وأسرع عند سواها.

*** توقف قبل وبعد الأفكار المهمة**(١)

توقف قبل كل جملة تريد توكيدها، حتى تحفز أعصاب محاورك، وتوقف بعدها فتضيف إلى قوتها قوة بصمتك. قال كيبليبغ «من خلال صمتك تتكلم».

إن هذه الملاحظات التي أسلفناها تجعل الحديث أكثر جاذبية، وتضاعف من قدرات مستمعك على التركيز.. وإن كانت هي ـ في الحقيقة ـ في الخطابة

---

(١) فن الخطابة دايل كارنيجي بتصرف.

أكثر وضوحاً وأبلغ أهمية، لكنها أيضاً في الحوار تجعل الحديث ذا نكهة، خصوصاً إن جاءت دون تكلف.

*** اجعل حركات جسدك متناسقة مع طبيعة كلامك ومحتواه**

فالإنسان لا ينطق بلسانه فقط بل كل عضو من أعضاء جسده يشارك في التعبير عن أفكاره، يقول حسن آل الشيخ: العجيب أن تعبيرات عيون الكثيرين تفوق قدرتهم على الحديث.

*** اجعل لهجتك واضحة للطرف الآخر ما أمكن**

فقد تحاور أحداً ينطق بنفس لغتك لكن يختلف عنك في اللهجة، لذا فاحرص على اختيار الألفاظ المشتركة حتى لا يضيع وقت الحوار في تفسير معاني الألفاظ.

*** اتجه بحوارك إلى جميع الحاضرين**

وهذا مما يشد انتباه الجميع لحديثك كما أنه قد يكون من بينهم من قد يستفيد أو يدعم مقالك الصحيح.

* * *

مغالطات حوارية

يلجأ بعض المتحاورين -أحياناً- إلى مغالطات عن قصد أو بدون قصد، مما يسبب توقف الحوار، ويجعل الطريق أمامه مسدوداً.

فمن الحيل عند بعضهم أن يعمد إلى اقتراح الطرف الآخر فيقطعه إرباً إرباً، ويخضع كل جزء منه لامتحان دقيق يظهر على أثره أن كل جزء ليس له في ذاته ذلك الأثر الذي ينسبه الطرف الآخر للمقترح ككل، وهم يرجون بذلك أن يقنعوا المستمعين إليهم بأن المقترح ليس له جملة شأن ما.

ولبعضهم أسلوب يدعوك إلى التسليم بصحة شيء ما دون حجة أو برهان. وهي مغالطة تتخذ أشكالاً مختلفة، وتتقنع بألف قناع وقناع.. فمن ذلك أن يقدم المحاور لحكم يفتقر إلى دليل أو برهان بمثل قوله «إنه لمن البين الواضح أن..»، «أنت لا تستطيع أن تنكر أن..» «لا خلاف في أن..» وهلم جرا.. كما أن المحاور قد يستعيض عن الحكم المباشر بسؤال أو استفهام، فبدلاً من أن يقول «ليس من شك في أن..»، يقول «هل يستطيع أحد أن يشك في أن...؟». وإذا نحن لم نطلب من هذا الصنف من المحاورين زيادة إيضاح فقد نتبنى وجهات نظرهم، ذاهلين عن الأسس الواهية التي قامت عليها.

وهناك ضرب من الجدل يعرف بالحجة الدائرية مثاله أن يتحاور شخصان «أ» و«ب» في كفاءة الأطباء العصريين، فيطلق «أ» حكماً قاطعاً يزعم فيه أن جميع الأطباء العصريين ليسوا بمقدرة ومهارة الأطباء في السابق، فيعترض «ب» ويسمّي اثنين أو ثلاثة من كبار أطباء العصر، فيقول «أ» عندئذ: «آه نعم

ولكني لا أدعوهم عصريين بالمعنى الصحيح للكلمة، «فيتساءل «ب»: وكيف تميز العصريين ممن عداهم؟ فيجيبه «أ» قائلاً: باستطاعتك أن تعرفهم بضعف مهارتهم ونقص مقدرتهم في الطب. . وبهذه الطريقة فقد عاد الحوار إلى نفس المكان الذي بدأ منه وكأنه يسير في محيط دائرة.

ومن الناس من يصر على النظر إلى بعض الأشياء على أنها متناقضة في حين أنها ليست كذلك. خذ مثلاً قولهم: «هو إما مخادع أو مجنون» يقصدون بذلك أنه إذا لم يكن مخادعاً فلا بد أنه مجنون أو العكس بالعكس. ولكن الخداع والجنون ـ كما نعرف ـ ليسا متناقضين، ومن اليسير جداً أن تجتمع صفات الخداع والجنون في شخص واحد بنسب متفاوتة، فإنك لا تستطيع أن تفصل بينهما بخط واضح ثابت لأنهما مختلفان لا متناقضان.

ولعل القاعدة المنطقية القائلة إنه ليس من منزلة وسطى بين المتناقضات كثيراً ما تُتَّخذ ذريعة لرسم خطوط ثابتة فاصلة بين أشياء ليست متناقضة بحال من الأحوال، وإنما هي فقط مختلفة أو متعارضة[١].

ومن المغالطات ذلك الغموض الذي يفتعله بعضهم عندما يحاور أو يلقي خطاباً كي يُشعر الآخرين بعمق فكرته وأهمية أطروحته، لأنه يدرك في قرارة نفسه ضحالة فكرته فيسترها بطرحه الغامض.

ومن المغالطات أيضاً الانصراف عن موضوع الحوار إلى شخص المحاور والحديث عن سوء لغته، أو ضعف فهمه، أو سلوكه الشخصي وفضح أسراره، والبحث عن السلبيات والأخطاء، أوأي أمر يتعلق بشخص الإنسان

---

(١) كيف تفكر، د. جبسون، بتصرف.

لا بذات الموضوع محط الحوار، وهو أسلوب دنيء يلجأ إليه ضعاف النفوس حينما تضعف حجتهم، ولا تقبل نفوسهم العليلة أن تقبل رأي الطرف الآخر.

وصنف من الناس مغرم بإحراق الجزئيات عن طريق عرض العموميات مثل أن تُحَدِّثَ أحداً عن ضرورة الحجاب مثلاً، فيتأوه ويتنهد ويبدأ بعرض آلام الأمة وأحزانها. . فأنت قد جئت تحدثه عن جزئية معينة كالحجاب هنا، فأجاب عن أمر عام هو آلام الأمة، ولعل هذا لون من ألوان الحيدة العفوية التي تجيء من غير قصد.

ومن الناس من يلجأ إلى الصمت وعدم التفاعل مع موضوع الحوار رغبة في عناد الطرف الآخر وهروباً من مواجهة الهزيمة المحتملة.

وهناك من الناس من يظن أن الحوار إنما يكون بالاختلاف مع الطرف الآخر، ولذا تجده يتجه دائماً بالحوار إلى الاتجاه المعاكس دون التركيز على هدف محدد، وإذا حاورته في ذلك الاتجاه عاد إلى الاتجاه الأول وهكذا دواليك.

ومن المغالطات ظن بعضهم أن الحلف باليمين المغلظة من أقوى الأدلة، فتجده يُذّيل كلامه بأيمانه جاهلاً أو متجاهلاً أن اليمين ليست بحجة!!

وهناك آخرون تخونهم حججهم الواهية أمام بريق المعرفة عند الطرف الآخر، فيدرؤون عجزهم بالحوار في البدهيات والمسلمات، ويتفادون بقاء النقاش في محور واحد.

وصفة ذهبية

زرت صديقاً لي لم أره منذ مدة، وأثناء حوارنا لاحظت أن أسلوبه في الحوار أصبح أكثر تميزاً عن ذي قبل فسألته عن سر ذلك فقال:

لاحظت قصوري في أسلوب التعامل، ونظراً لطبيعة عملي فإنني احتجت لتطوير قدراتي في الحوار مع الآخرين.

قرأت كتباً عديدة في الحوار، وظللت أعيد قراءتها ما بين الحين والآخر، لأن مثل تلك الكتب لا تؤتي ثمارها على أكمل وجه إن لم تراجع ما بين وقت وآخر يعرض الإنسان نفسه عليها ويعيد تقييم ملكاته من جديد.

كنت في بعض الأحيان أحمل مسجلاً صغيراً في جيبي وأحرص ألا يراه الآخرون ـ لأن ذلك غير مقبول اجتماعياً ـ وحين انفرادي بنفسي أستمع لحواري مع الآخرين وأراقب:

* هل كنت أتكلم أكثر منهم؟

* هل كنت أرفع صوتي بدون حاجة؟

* هل كنت أكثر المقاطعة؟

* هل.. هل...؟

كنت في أحيان قليلة حينما يزورني أحد الزملاء المقربين أستأذنه في تصوير لقائنا «بكاميرا الفيديو» لأنني أريد أيضاً أن أرى كيف يراني الآخرون وأراقب:

* هل أتعالى بإشارة أو جلسة؟

* هل تعابير وجهي مناسبة لطبيعة الحوار؟

* هل أنا عاطفي أو انفعالي؟

كنت لا أرفض، بل أنشد التعليق على أسلوبي في الحوار من الأصدقاء والمقربين.

فعجبت من حاله وسألته:

هل مازلت تفعل كل هذا؟!!

فأجاب بالنفي.

قلت: ولم؟!!

قال: لا حاجة لي بأكثره فقد أصبح طبيعة لي ومتعة أمارسها في حياتي اليومية.

وفي رأيي أن العاقل من يراقب أيضاً غيره في كل حوار يشهده وإن لم يكن طرفاً فيه فيتقمص إيجابيات المحاورين ويتفحص سلبياتهم أن لا تكون عنده.

* * *

حـــوار نبـــوي

حينما تجول بالطرف في ربوع القرآن متنقلاً بين رياضه الناضرة وأزهاره اليانعة تجد نفسك أسيراً لروعة ذلك الفن القصصي: ﴿ نَحْنُ نَقُصُّ عَلَيْكَ أَحْسَنَ ٱلْقَصَصِ ﴾[1].

والقرآن قبل كل شيء كتاب عقيدة ودعوة، لكنه أيضاً حوى جُلّ الفنون بين دفتيه أقطف منه زهرة هي حوار يوسف مع الفتيان في السجن.. ولست في هذا المقام بمفسر يترجم خفيّ القرآن ولكني شغوف بالأدب فتنه فن الحوار في تلك القصة.

ويبدأ العرض القرآني بهذا النسج المنظوم ﴿ وَدَخَلَ مَعَهُ ٱلسِّجْنَ فَتَيَانِۖ ﴾[2] في قمة إيجازه فلم يقل إن يوسف دخل السجن قبلهما أو بعدهما ولا حتى معهما فما يعني ذلك في القصة شيئاً.. ثم يعرض كل منهما رؤياه ﴿ قَالَ أَحَدُهُمَآ إِنِّيٓ أَرَىٰنِيٓ أَعْصِرُ خَمْرًاۖ وَقَالَ ٱلْآخَرُ إِنِّيٓ أَرَىٰنِيٓ أَحْمِلُ فَوْقَ رَأْسِي خُبْزًا تَأْكُلُ ٱلطَّيْرُ مِنْهُۖ ﴾ ثم يطلبان بعدها التأويل ﴿ نَبِّئْنَا بِتَأْوِيلِهِۦٓۖ ﴾ ويتبعان ذلك بآيات التبجيل والتقدير ﴿ إِنَّا نَرَىٰكَ مِنَ ٱلْمُحْسِنِينَ ﴿٣٦﴾ ﴾ حيث تتجلى فيها روعة الحديث عند الطلب والاستفتاء.. ثم يأتي الجواب النبوي ﴿ قَالَ لَا يَأْتِيكُمَا طَعَامٌ تُرْزَقَانِهِۦٓ إِلَّا نَبَّأْتُكُمَا بِتَأْوِيلِهِۦ قَبْلَ أَن يَأْتِيَكُمَاۚ ﴾. ولم يقل سأنبئكما بتأويله بعد قليل كي لا تعلق أذهانهما بهذا القليل متى ينتهي، بل واعدهما موعد الطعام المعروف

---

(١) سورة يوسف، آية: ٣.

(٢) الآيات الواردة في هذا الباب من سورة يوسف (آية: ٣٦ ـ ٤١).

الثابت عادة، فيكون بالهما خالياً لأي أمر يريده فيهما.. كما حرص أيضاً على أن يبعد عنهما أي شك في خطأ تأويل رؤياهما، وذلك لأن ما سيقوله هو من علم الله لا من عند نفسه ﴿ ذَٰلِكُمَا مِمَّا عَلَّمَنِي رَبِّيٓ ﴾.

ثم يستمر بعد ذلك في تعريفهما بنفسه وبمنهجه في الحياة، فتزداد عظمته في نفسيهما وصدقه في ذواتهما، فهما سيؤمنان بالفكرة حينما يؤمنان بالشخص الذي تتمثل فيه ﴿ إِنِّي تَرَكْتُ مِلَّةَ قَوْمٍ لَّا يُؤْمِنُونَ بِٱللَّهِ وَهُم بِٱلْـَٔاخِرَةِ هُمْ كَٰفِرُونَ ﴿٣٧﴾ ﴾. ثم تبلغ العظمة والتسليم أوجهما حينما يعلمان أنه من نسل الأنبياء وعلى دربهم يسير ﴿ وَٱتَّبَعْتُ مِلَّةَ ءَابَآءِيٓ إِبْرَٰهِيمَ وَإِسْحَٰقَ وَيَعْقُوبَ ۚ مَا كَانَ لَنَآ أَن نُّشْرِكَ بِٱللَّهِ مِن شَيْءٍ ۚ ﴾. ثم يبدأ في دعوتهما، فيلمح قبل أن يصرح ﴿ ذَٰلِكَ مِن فَضْلِ ٱللَّهِ عَلَيْنَا وَعَلَى ٱلنَّاسِ وَلَٰكِنَّ أَكْثَرَ ٱلنَّاسِ لَا يَشْكُرُونَ ﴿٣٨﴾ ﴾. فهذا الفضل ليس لنا آل إبراهيم وحدنا بل هو للناس جميعاً ـ يعرّض بهما ـ، ولكن أكثرهم لا يشكرون بالاتباع والانصياع لأوامر الله، ولاحظ تلطّفه بقوله «أكثر الناس» ولم يقل الناس كي يقرب قلبيهما إليه، كما أنه لم يقل: «كافرون» كي لا يصابا بالصدمة وهما مازالا في بداية الطريق إلى الهداية.

ثم يخاطبهما بصحبته لهما، فكل غريب للغريب نسيب ﴿ يَٰصَٰحِبَيِ ٱلسِّجْنِ ﴾ فما قال أيها الفتيان أو أيها القوم أو استخدم ضمير المخاطب، كل ذلك تقريب للمودة. ثم عرج بهما يرشدهما ـ لا يجادلهما ـ إلى صميم العقيدة والتي هي مدار الإيمان ﴿ ءَأَرْبَابٌ مُّتَفَرِّقُونَ خَيْرٌ أَمِ ٱللَّهُ ٱلْوَٰحِدُ ٱلْقَهَّارُ ﴿٣٩﴾ ﴾، فوصف آلهتهما بالتعدد والتفرق المؤدي للضعف، وقابلها بأسماء الله المطابقة للحال ﴿ ٱلْوَٰحِدُ ٱلْقَهَّارُ ﴿٣٩﴾ ﴾. ثم يزداد وقع الحوار وشدته بعد أن ملك ألبابهما وقلوبهما ﴿ مَا تَعْبُدُونَ مِن دُونِهِۦٓ إِلَّآ أَسْمَآءً ﴾ جوفاء لا حقيقة لها كأسماء الواحد القهار ﴿ سَمَّيْتُمُوهَآ أَنتُمْ وَءَابَآؤُكُم ﴾ جدلاً

بدون علم أو دراية أو سلطان. وتخفيفاً لحدة لفظ «آباؤكم» أتبعه بقوله ﴿ مَّآ أَنزَلَ ٱللَّهُ بِهَا مِن سُلْطَٰنٍۚ ﴾ ليرقى بهما إلى عظمة الله الذي هو أعظم من آبائهما، ثم يقررها حقيقة ﴿ إِنِ ٱلْحُكْمُ إِلَّا لِلَّهِۚ ﴾ سائراً بهما إلى نهاية المطاف الذي من أجله حاورهما ﴿ أَمَرَ أَلَّا تَعْبُدُوٓاْ إِلَّآ إِيَّاهُۚ ذَٰلِكَ ٱلدِّينُ ٱلْقَيِّمُ ﴾ . فكل ماسواه فهو أعوج لا يصلح منهاجاً للحياة ﴿ وَلَٰكِنَّ أَكْثَرَ ٱلنَّاسِ لَا يَعْلَمُونَ ﴿٤٠﴾ ﴾ فقد علمتما فاتبعا ما جئتكما به.

ثم يعود ثانية بعد أن أدّى رسالته الدعوية إلى أسلوبه اللطيف ﴿ يَٰصَٰحِبَيِ ٱلسِّجْنِ ﴾ كي ينتهي الحوار وهما مؤمنان بفكرته معظمان له، وهذا فن عظيم من فنون الحوار.

ثم يعود في النهاية إلى ما أشغل بالهما في رؤياهما، فيبلغ في نفسيهما قمة التقدير ﴿ أَمَّآ أَحَدُكُمَا فَيَسْقِى رَبَّهُۥ خَمْرًاۖ وَأَمَّا ٱلْءَاخَرُ فَيُصْلَبُ فَتَأْكُلُ ٱلطَّيْرُ مِن رَّأْسِهِۦۚ قُضِىَ ﴾ ولم يصرح لأحدهما أنه ناج وللآخر أنه مصلوب تأدباً منه في الحديث، مع أن ذلك معلوم من الرؤيا.

ثم يختم حديثه معهما ﴿ قُضِىَ ٱلْأَمْرُ ٱلَّذِى فِيهِ تَسْتَفْتِيَانِ ﴿٤١﴾ ﴾ فهذا أمر يسير سهل انقضاؤه، لكن أمر العقيدة لا يمكن أن ينقضي.

خاتمة

وبعد.. فلتعلم أخي القارئ أن هناك آداباً تشرح لفظاً لا كتابة، وإشارة لا عبارة.. وهناك من الآداب ماهو دقيق جداً تندر الحاجة إليه أثناء الحوار، فرأيت أن تركه أولى.

ولتتذكر أن الذي تريده من محاورك هو نفس الشيء الذي ينتظره منك، فلا تتوقع أن يوافقك على كل شيء.

وأخيراً.. تذكر أخي الكريم أن الإخلاص لله أثناء الحوار هو تاج كل ما ذكرناه من فنون الحوار؛ وأن كتب فن الحوار ـ كما مر بنا ـ لا تُقرأ مرة واحدة، بل قد تجد نفسك محتاجاً من وقت لآخر أن تقلب الطرف فيها.

أ.د. طارق بن علي الحبيب

ص ب ٧٨٠٥ ـ الرياض ١١٤٧٢

Emial: thabeeb@ksu.edu.sa

الفهـــرس

ملاحظـــــات

ملاحظـــــات

ملاحظـــــات

ملاحظـــــات

المؤلف في سطور

أ.د. طارق علي الحبيب

* حصل على بكالوريوس الطب والجراحة من كلية الطب جامعة الملك سعود ثم واصل دراساته العليا وحصل على العديد من الشهادات العليا في الطب النفسي من السعودية وأيرلندا وبريطانيا، وتتركز اهتماماته العلمية في علاج الاضطرابات الوجدانية وفي مهارات التعامل مع الضغوط النفسية وفي علاقة الدين بالصحة النفسية.

يعمل حالياً :

* بروفسور واستشاري الطب النفسي في كلية الطب والمستشفيات الجامعية بجامعة الملك سعود بالرياض.

* أستاذ متعاون وممتحن لطلاب الدبلوم العالي والماجستير والدكتوراه بكلية الطب بجامعة عين شمس بجمهورية مصر العربية.

* مستشار ورئيس عيادات الطب النفسي والعلاج السلوكي وعلاج الإجهاد في مركز النخبة الطبي الجراحي بالرياض.

* مستشار الطب النفسي للهيئة الصحية في إمارة أبوظبي بدولة الإمارات العربية المتحدة.

* محكّم علمي معتمد في المجلة العلمية لمنظمة الصحة العالمية في منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط، وكذلك في العديد من المجلات الطبية الأخرى.

* مستشار لجنة الطب النفسي والعلاج الروحي في الاتحاد العالمي للطب النفسي.

* له العديد من الأبحاث العلمية المنشورة محلياً وعالمياً وعضو في العديد من الجمعيات والاتحادات الطبية النفسية العربية والعالمية.

* له العديد من المؤلفات والتي قد اعتمد بعضها مرجعاً علمياً في كليات الطب في بعض الجامعات العربية في السودان ومصر والإمارات والسعودية.

عيادات الطب النفسي
والعلاج السلوكي وعلاج الإجهاد

نخبة من أساتذة الجامعات والخبراء
في العلاج النفسي
تحت إشراف أ. د. طارق بن علي الحبيب

لتقييم وعلاج حالات:

الاكتئاب - القلق - الوسواس - الخجل - الخوف - اضطرابات النوم - الفصام - القولون العصبي - الصداع النصفي - سرعة الانفعال - الخلافات الزوجية - التخلف العقلي - اضطرابات الشخصية - الرهاب الاجتماعي - صعوبة التكيف مع صعوبات الحياة - الاضطرابات الجنسية - الاضطرابات النفسية عند المسنين - الاضطرابات النفسية عند الأطفال والمراهقين بما في ذلك الخوف من المدرسة والتأتأة وفرط الحركة والعناد والتبول اللإرادي - جلسات العلاج السلوكي والمعرفي والتحليلي والعقلاني الانفعالي والعلاج الجماعي.



إصـــدارات المؤلــف

- كيف تحاور (الطبعة الرابعة عشرة).
- مفاهيم خاطئة عن الطب النفسي (طبعة خامسة).
- لمحة موجزة عن تاريخ الطب النفسي في بلاد المسلمين (طبعة ثانية).
- الطب النفسي المبسط (طبعة ثانية).
- العلاج النفسي والعلاج بالقرآن (طبعة ثامنة).
- الوسواس القهري مرض نفسي أم أحاديث شيطانية (طبعة رابعة).
- نحو نفس مطمئنة واثقة (طبعة ثانية).
- الفصـام (تحت الطبع).
- الوسواس رؤية نفسية شرعية (تحت الطبع).

المحاضرات المسجلة

- المريض النفسي بين الأطباء والرقاة.
- حوار حول الأمراض النفسية.
- الاكتئاب الأسباب والعلاج.
- حوار حول الطب النفسي والرقية الشرعية.
- الوسواس رؤية طبية شرعية.
- كيف نحقق الأمن في ذواتنا.
- لمسات نفسية في الحياة الزوجية.
- الفياجرا والضعف الجنسي.
- رسائل حزينة.
- نحو فهم أعمق لنفسية الطالب والمعلم.
- التربية النفسية في حياة الأسرة المسلمة.

توزيـــع مؤســـسة الجريســـي ، هاتــف : ٤٠٢٢٥٦٤

ردمك : ٨ ـ ١٦٠ ـ ٤٧ ـ ٩٩٦٠

مطبعة سفير تليفون ٤٩٨٠٧٨٠ ـ ٤٩٨٠٧٧٦ الرياض
E. Mail: safir777press@hotmail.com